

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

- **ຫັນປ່ຽນ** ຮູບແບບທຸລະກິດທີ່ມີຢູ່ ເພື່ອໃຫ້ສາມາດຜ່ານພື້ນວິກິດການລະບາດຂອງ Covid-19;
- **ກຽມພ້ອມ** ຮັບມືກັບສິ່ງທ້າທາຍທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນຈາກ ພາວະເສດຖະກິດໂລກຕົກຕ່ຳ; ແລະ
- **ກຳນົດຈຸດຍືນ** ທຸລະກິດສຳລັບການຜື່ນໂຕຂອງເສດຖະກິດ.

ບົດຄວາມສະບັບທີ 6 ນີ້ຈະນຳສະເໜີຄຳແນະນຳ ກ່ຽວກັບວິທີການສຳລັບທຸລະກິດໃນການກຳນົດຈຸດຍືນຂອງຕົນໃນສະພາບການຂອງໂລກຫຼັງຈາກ Covid-19 -“ວິຖີຊີວິດໃໝ່”. ເຫັນໄດ້ຢ່າງຊັດເຈນແລ້ວວ່າວິກິດການທີ່ຜ່ານມາໄດ້ເຮັດໃຫ້ມີການປ່ຽນແປງວິທີການດຳລົງຊີວິດ, ແລະສິ່ງຜົນກະທົບຕໍ່ວິທີການດຳເນີນທຸລະກິດເຊັ່ນກັນ. ຜູ້ຜະລິດ, ຜູ້ຄ້າຂາຍ, ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການ, ຜະນົກງານ, ລູກຄ້າ - ຈະໄດ້ຮັບຜົນກະທົບທັງໝົດ. ດັ່ງນັ້ນທຸລະກິດສາມາດເຮັດຫຍັງໄດ້ແຕ່ເພື່ອຮັບປະກັນຄວາມພ້ອມສຳລັບ “ວິຖີຊີວິດໃໝ່”, ແລະ ສາມາດລອດຈາກວິກິດການ Covid-19 ຢ່າງເຂັ້ມແຂງກວ່າແຕ່ກ່ອນ?

## ບົດຄວາມ 6: ການກັບມາແບບແຂງແຮງ ແລະ ດຶກວ່າເກົ່າ

Covid-19 ໄດ້ຖືກຂະໜານນາມວ່າເປັນເຫດການ 'ຫຼົງດຳ': ເປັນສິ່ງທີ່ເຮັດໃຫ້ເກີດຄວາມປະຫຼາດໃຈສຳລັບຄົນສ່ວນຫຼາຍ, ເນື່ອງຈາກວ່າມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ຕ່ຳທີ່ເຫດການແບບນີ້ຈະເກີດຂຶ້ນ. ແຕ່ເມື່ອມັນເກີດຂຶ້ນແລ້ວ, ມັນເປັນສິ່ງທີ່ເກີນຄວາມຄາດໝາຍ, ແລະ ສິ່ງຕ່າງໆກໍ່ປ່ຽນໄປຢ່າງສິ້ນເຊີງ.<sup>1</sup>

ການວາງແຜນສຳລັບ“ວິຖີຊີວິດໃໝ່”, ບໍ່ແມ່ນ“ວິຖີຊີວິດເກົ່າ”. ເມື່ອວິກິດການທີ່ຮ້າຍແຮງທີ່ສຸດໄດ້ຜ່ານໄປ, ອາດຈະມີການຢຸດຕິບັນດາມາດຕະການສຸກເສີນຕ່າງໆໃນໄລຍະທີ່ຜ່ານມາ, ແລະ ບາງຢ່າງອາດກັບມາເປັນປົກກະຕິ. ແຕ່ມາດຕະການທີ່ປະຕິບັດມາທັງໝົດຕັ້ງແຕ່ເດືອນມີນາປີ 2020 ອາດຈະບໍ່ຢຸດແບບອັດຕະໂນມັດທັງໝົດ.

ຄວາມກັງວົນກ່ຽວກັບສຸຂະພາບທີ່ກຳລັງເກີດຂຶ້ນ ແລະ ບາງຜົນກະທົບທາງບວກທີ່ບໍ່ໄດ້ຄາດການຈາກມາດຕະການສຸກເສີນອາດຈະກາຍເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງ “ວິຖີຊີວິດໃໝ່”. ຕົວຢ່າງ, ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການທີ່ຖືກບັງຄັບໃຫ້ບໍລິການລູກຄ້າຂອງ



<sup>1</sup> ນິກວິທະຍາສາດ ແລະ ຜູ້ຊ່ຽວຊານດ້ານສຸຂະພາບທາງທ່ານ ມີຄວາມຄິດເຫັນວ່າການລະບາດຂອງພະຍາດເຊັ່ນ Covid-19 ໄດ້ມີການຄາດການຢ່າງກວ້າງຂວາງ ແລະ ມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ສູງທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນໃນໄລຍະຜ່ານມາ, ແຕ່ຄົນສ່ວນຫຼາຍເລືອກທີ່ຈະເບິ່ງຂ້າມສັນຍານເຕືອນ. ສະນັ້ນ, ໃນທາງເຕັກນິກ ການລະບາດຂອງ Covid-19 ແມ່ນເຫດການ 'ຫຼົງຂາວ', 'ຫຼົງດຳ'.

ພວກເຂົາໂດຍໃຊ້ຊ່ອງທາງອອນລາຍໃນໄລຍະວິກິດການອາດຈະຕັດສິນໃຈເພີ່ມຊ່ອງທາງການບໍລິການດັ່ງກ່າວໃນອານາຄົດ ແລະ ບໍລິສັດທີ່ເຄີຍມີພະນັກງານທັງໝົດເຮັດວຽກຢູ່ໃນຫ້ອງການກ່ອນທີ່ຈະເກີດວິກິດ, ອາດຈະປ່ຽນໄປສູ່ລະບົບທີ່ອະນຸຍາດໃຫ້ພະນັກງານບາງຄົນເຮັດວຽກຢູ່ເຮືອນຢ່າງໜ້ອຍບາງມື້ໃນແຕ່ອາທິດ.

**ການປ່ຽນແປງສາມາດເປັນມິດກັບທ່ານ.** ການປ່ຽນແປງດ້ານວິທີ ການເຮັດວຽກ ແລະ ການດຳເນີນທຸລະກິດດັ່ງກ່າວອາດຈະເປັນປະໂຫຍດຫຼາຍສຳລັບບາງບໍລິສັດ. ພະນັກງານຫຼາຍຄົນທີ່ເຮັດວຽກຢູ່ບ້ານອາດຈະຊ່ວຍໃຫ້ບໍລິສັດຫຼຸດຄ່າເຊົ່າຫ້ອງການ, ແລະ ປ່ຽນໄປສູ່ລະບົບການໝູນວຽນກັນເຂົ້າມາເຮັດວຽກທີ່ບໍລິສັດ. ການເຮັດວຽກຢູ່ເຮືອນກໍ່ອາດຈະສ້າງໂອກາດທາງທຸລະກິດໃໝ່ສຳລັບບໍລິສັດທີ່ສາມາດໃຫ້ບໍລິການອຳນວຍຄວາມສະດວກຢູ່ບ້ານ, ເຊັ່ນ ການວາງລະບົບແຕັກໂນໂລຊີສື່ສານຂໍ້ມູນຂ່າວສານ ຫຼື ICT, ການຈັດສົ່ງ ແລະ ລະບົບໂລຈິສຕິກ. ແລະ ສຳລັບພະນັກງານທີ່ມັກເຮັດວຽກຢູ່ບ້ານ ບາງເວລາ, ອາດເລືອກທີ່ຈະເຮັດວຽກກັບບໍລິສັດທີ່ສະເໜີທາງ ເລືອກນີ້, ແລະ ອອກຈາກບໍລິສັດທີ່ບໍ່ອະນຸຍາດໃຫ້ເຮັດວຽກຢູ່ບ້ານ.

ການປ່ຽນແປງທາງດ້ານດິຈິຕອນຍັງອີກຫຼາຍປີ, ຂ້ອຍບໍ່ຄິດວ່າບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາຈະຕ້ອງປ່ຽນແປງໃນເວລາ

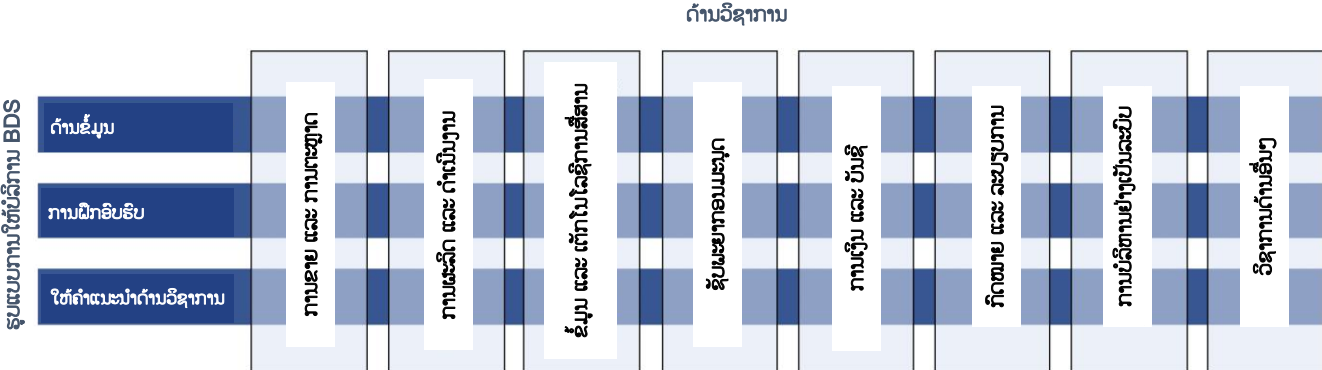
**ກຽມພ້ອມທີ່ຈະຜັດທະນານະວັດຕະກຳໃໝ່.** ວິກິດການເສດຖະກິດ ແລະ ທຸລະກິດທີ່ເກີດຈາກ Covid-19 ຈະເຮັດໃຫ້ມີການປະດິດສ້າງນະວັດຕະກຳໃໝ່ໆ. ຕົວຢ່າງ, ຕົ້ນກຳເນີດຂອງລະບົບເສດຖະກິດທີ່ມີການຈ້າງງານເປັນຄັ້ງຄາວ ຫຼື ‘gig economy’ ແມ່ນປະກົດຂຶ້ນໃນໄລຍະວິກິດການເສດຖະກິດປີ 2007-2008. ໃນຊ່ວງໄລຍະທີ່ບໍ່ມີສະຖຽນລະພາບເຊັ່ນດຽວກັບຕອນນີ້, ເປັນເວລາທີ່ເໝາະສຳລັບທົດລອງ ແລະ ປະດິດສ້າງນະວັດຕະກຳໃໝ່ໆ. ໃນໄລຍະວິກິດການ, ບໍລິສັດຂະໜາດໃຫຍ່ທີ່ຄອງສ່ວນໃຫຍ່ຂອງຕະຫຼາດອາດຈະຖອນຕົວອອກຈາກບາງຂົງເຂດທຸລະກິດ, ຫຼື ສຸມໃສ່ກຸ່ມລູກຄ້າຫຼັກຂອງພວກເຂົາເທົ່ານັ້ນ, ເຊິ່ງເປັນການເປີດໂອກາດພິເສດສຳລັບຄູ່ແຂ່ງຂະໜາດນ້ອຍທີ່ຈະເຂົ້າໄປຕິຕະຫຼາດດຽວກັນ ແລະ ເຕີບໂຕໃນທາງທີ່ບໍ່ເຄີຍເປັນໄປໄດ້ມາກ່ອນ. ພິດຕິກຳການໃຊ້ຈ່າຍຂອງລູກຄ້າ ແລະ ຄວາມມັກຂອງລູກຄ້າກໍ່ຍັງປ່ຽນແປງເລື້ອຍໆ, ສ້າງໂອກາດທາງທຸລະກິດໃໝ່, ເຊັ່ນການສະໜອງແບບຜືນຖານທີ່ມີລາຄາຖືກກວ່າ. ສຳລັບຮ້ານອາຫານຈຳນວນໜຶ່ງທີ່ຕ້ອງໄດ້ປິດໃນໄລຍະນີ້, ພວກເຂົາກຳລັງທົດລອງຂາຍອາຫານສຳເລັດຮູບ, ຮ້ານອົບເຂົ້າໜົມ ແລະ ຮ້ານຂາຍອາຫານສິດ. ພວກເຂົາໃຊ້ຊື່ສຽງຂອງຮ້ານເພື່ອຂາຍອາຫານສຳເລັດຮູບໃຫ້ກັບກຸ່ມລູກຄ້າທີ່ມີຢູ່ແລ້ວ, ແລະ ຍັງຂາຍສ່ວນປະກອບອາຫານສິດໃຫ້ກັບລູກຄ້າ - ແທນທີ່ຈະຕ້ອງໄປຊື້ຈາກຮ້ານຄ້າໃຫຍ່ໆ - ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າທີ່ປຸງແຕ່ງອາຫານ ແລະ ຮັບປະທານອາຫານຢູ່ເຮືອນຫຼາຍຂຶ້ນ.

**ຝຶກວິກິດໃຫ້ເປັນໂອກາດ.** ເຖິງແມ່ນວ່າຈະບໍ່ຢາກໃຫ້ເກີດການລະບາດຂອງ Covid-19, ແຕ່ວິກິດດັ່ງກ່າວກໍ່ໄດ້ສ້າງໂອກາດທາງທຸລະກິດ ສຳລັບຜູ້ທີ່ສາມາດເບິ່ງເຫັນໂອກາດ ແລະ ສ້າງປະໂຫຍດຈາກໂອກາດດັ່ງກ່າວ. ຕົວຢ່າງ, ບໍລິສັດຂະໜາດໃຫຍ່ອາດຈະຖືກບັງຄັບໃຫ້ຫຼຸດກຳລັງແຮງງານລົງ, ບັນດາບຸກຄະລາກອນທີ່ມີຄວາມສາມາດກໍ່ຈະຫວ່າງງານເພີ່ມຂຶ້ນ, ແລະ ເຕັມໃຈທີ່ຈະເຮັດວຽກໃຫ້ກັບບັນດາບໍລິສັດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຮັບຄຳຕອບແທນທີ່ຫຼຸດລົງ. ບັນດາເຄື່ອງຈັກ ແລະ ຊັບສິນຄົງທີ່ອື່ນໆທີ່ປົກກະຕິມີລາຄາແພງເກີນໄປກໍ່ຈະມີຂາຍຢູ່ໃນຕະຫຼາດມີສອງໃນລາຄາທີ່ຖືກລົງ, ເນື່ອງຈາກວ່າບໍລິສັດອື່ນໆຈຳເປັນຕ້ອງຂາຍ “ຊັບສິນທີ່ສ້າງຜົນກຳໄລບໍ່ໄດ້ດີ” ເພື່ອລະດົມເງິນສິດ. ບໍລິສັດໃຫ້ບໍລິການສະໜັບສະໜູນ - ລວມທັງຜູ້ໃຫ້ບໍລິການ BDS (ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການຜັດທະນາທຸລະກິດ) - ອາດຈະສະເໜີການບໍລິການຂອງພວກເຂົາໃນອັດຕາຫຼຸດລາຄາເພື່ອໃຫ້ທຸລະກິດຂອງພວກເຂົາດຳເນີນຕໍ່ໄປໄດ້, ສາມາດຈ່າຍເງິນເດືອນພະນັກງານ ແລະ ຮັກສາສ່ວນແບ່ງໃນຕະຫຼາດ.

**Covid-19 ເຮັດໃຫ້ມີການຢຸດກິດຈະກຳທຸລະກິດຊົ່ວຄາວທີ່ມີປະໂຫຍດຕໍ່ການວາງແຜນຍຸດທະສາດຂອງທຸລະກິດ.** ເນື່ອງຈາກວ່າຫຼາຍທຸລະກິດໃນປະຈຸບັນຢູ່ໃນສະພາບຢຸດນິ້ງ, ເປັນເວລາທີ່ດີທີ່ຈະຢຸດຊົ່ວຄາວເພື່ອພິຈາລະນາຄືນທຸລະກິດຂອງຕົນ ແລະ ຄິດວິທີການປັບປຸງ ຫຼື ອອກແບບທຸລະກິດຄືນໃໝ່. ເຊິ່ງອາດເປັນສິ່ງທີ່ເຮັດໄດ້ຢາກໃນເວລາທີ່ທຸລະກິດຂອງທ່ານກຳລັງດຳເນີນງານຢ່າງເຕັມທີ່ ແລະ ໃຊ້ພະລັງງານສ່ວນໃຫຍ່ເຂົ້າໃນການຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ. ແຕ່ Covid-19 ໄດ້ເຮັດໃຫ້ຄວາມຕ້ອງການຜະລິດຕະຜົນຂອງຫຼາຍໆບໍລິສັດຫຼຸດລົງ, ເຮັດໃຫ້ຜູ້ບໍລິຫານທຸລະກິດມີເວລາເຫຼືອເພື່ອໃນການທົບທວນຮູບແບບທຸລະກິດຂອງຕົນ.

ຖ້າທ່ານຄິດວ່າການທົບທວນດັ່ງກ່າວມີປະໂຫຍດຕໍ່ທຸລະກິດທ່ານ, ພວກເຮົາຂໍແນະນຳໃຫ້ປະຕິບັດດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

- ຄິດກ່ຽວກັບວິໄສທັດໄລຍະຍາວ ສໍາລັບທຸລະກິດຂອງທ່ານ, ແລະ ທ່ານຢາກໃຫ້ບໍລິສັດເປັນແນວໃດໃນ 5 ປີ ແລະ 10 ປີຂ້າງໜ້າ.
- ຈາກນັ້ນກໍານົດບາງເປົ້າໝາຍໄລຍະກາງ ແລະ ໄລຍະຍາວເຊິ່ງສາມາດເປັນຕົວຊີ້ວັດ ໃນການບັນລຸວິໄສທັດດັ່ງກ່າວ. ເຊິ່ງອາດຈະກ່ຽວຂ້ອງກັບການສະໜອງຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການທີ່ດີກວ່າ, ຫຼື ມີຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນສູງ ແລະ ສາມາດ ຄອງສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດທີ່ໃຫຍ່ຂຶ້ນ, ຫຼື ເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດໃໝ່ ຫຼື ພັດທະນາຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການໃໝ່ທັງໝົດ.
- ຈາກນັ້ນພິຈາລະນາວ່າຍຸດທະສາດໃດທີ່ຈໍາເປັນເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍໄລຍະຍາວ. ໃນ ນັ້ນຄວນປະກອບມີການວິເຄາະ 'SWOT' (ຈຸດແຂງ, ຈຸດອ່ອນ, ໂອກາດ ແລະ ສິ່ງທ້າ ທາຍ) ທຸລະກິດທ່ານຢ່າງກົງໄປກົງມາ. ຈຸດແຂງ ແລະ ຈຸດອ່ອນແມ່ນປັດໃຈພາຍໃນ ທີ່ມີຜົນຕໍ່ທຸລະກິດຂອງທ່ານ, ທັງປະຈຸບັນ ແລະ ອາດິດ. ໂອກາດ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍ ແມ່ນປັດໃຈພາຍນອກທີ່ມີຜົນຕໍ່ທຸລະກິດຂອງທ່ານ, ທັງໃນປະຈຸບັນ ແລະ ອະນາຄົດ.
- ການວິເຄາະ SWOT ຈະຊ່ວຍໃຫ້ທ່ານສາມາດກໍານົດການປ່ຽນແປງທີ່ຕ້ອງດໍາເນີນ ການ ແລະ ດໍາເນີນຕາມລໍາດັບຄວາມສໍາຄັນເພື່ອໃຫ້ບັນລຸຜົນສໍາເລັດ. (ຕົວຢ່າງ: ບໍລິ ສັດຈໍາເປັນຕ້ອງເພີ່ມກໍາລັງການຜະລິດ ແລະ ປະສິດທິພາບໃນການດໍາເນີນງານ, ຫຼື ບໍ ລິສັດຕ້ອງປັບປຸງຕ້ອງໂສ້ການສະໜອງ, ຫຼື ພະນັກງານບໍລິສັດຕ້ອງການພັດທະນາທັກສະທາງວິຊາການ, ຫຼື ບໍລິສັດຕ້ອງປ່ຽນລະບົບ ແຈກຈ່າຍ ແລະ ການຂາຍ, ຫຼື ລົງທຶນເພີ່ມເຕີມໃນດ້ານການຄົ້ນຄວ້າ ແລະ ພັດທະນາ, ຫຼື ຈໍາເປັນຕ້ອງສ້າງຍີ່ຫໍ້ ແລະ ກິນໄກການ ຕະຫຼາດທີ່ເຂັ້ມແຂງຂຶ້ນ, ແລະ ອື່ນໆ)
- ແລະ ຫຼັງຈາກນັ້ນກໍ່ອອກແບບແຜນດໍາເນີນງານເພື່ອປະຕິບັດຍຸດທະສາດທຸລະກິດດັ່ງກ່າວ, ອາດຈະເປັນຮູບແບບຂອງແຜນການຂະ ຫຍາຍທຸລະກິດລະອຽດ. (ຖ້າທ່ານຕ້ອງການຄວາມຊ່ວຍເຫຼືອໃນການພັດທະນາແຜນການຂະຫຍາຍທຸລະກິດດັ່ງກ່າວ, ທ່ານສາມາດ ຕິດຕໍ່ທີ່ປຶກສາດ້ານທຸລະກິດທີ່ BAF II ທີ່ສາມາດໃຫ້ຄໍາແນະນໍາທ່ານກ່ຽວກັບບັນຫານີ້. ພວກເຮົາຍັງມີຮ່າງແຜນຂະຫຍາຍທຸລະກິດ ແລະ ແຜນການເງິນທີ່ສາມາດແບ່ງປັນທ່ານໄດ້.)
- ບາງແຜນການຂະຫຍາຍທຸລະກິດດັ່ງກ່າວອາດສາມາດປະຕິບັດໄດ້ ໂດຍການນໍາໃຊ້ຊັບພະຍາກອນພາຍໃນອົງກອນຢ່າງດຽວ, ແຕ່ ບາງແຜນອາດຈະຕ້ອງການຄວາມຊ່ວຍເຫຼືອຈາກພາຍນອກບໍ່ວ່າຈະເປັນໃນດ້ານການເງິນ, ຊັບພະຍາກອນມະນຸດ, ການຊ່ວຍເຫຼືອ ດ້ານວິຊາການ, ຫຼື ທັກສະດ້ານການບໍລິຫານ ແລະ ທັກສະອື່ນໆ. ເຊິ່ງຜູ້ໃຫ້ບໍລິການ BDS (ບໍລິການພັດທະນາທຸລະກິດ) ສາມາດ ເຂົ້າມາມີບົດບາດສໍາຄັນ. ແຜນວາດຂ້າງລຸ່ມນີ້ສະແດງເຖິງການໃຫ້ບໍລິການທີ່ຫຼາກຫຼາຍຂອງ BDS.



**ເຝົ້າລະວັງ.** ສິ່ງສໍາຄັນຕ້ອງມີການຕິດຕາມເບິ່ງສິ່ງທີ່ກໍາລັງເກີດຂຶ້ນໃນສະພາບແວດລ້ອມທີ່ມີການປ່ຽນແປງຢ່າງວ່ອງໄວ. ຫຼາຍບົດຮຽນທີ່ມີປະ ໂຫຍດ ແລະ ວິທີການຕ່າງໆໄດ້ມີການພັດທະນາໂດຍຫຼາຍບໍລິສັດທົ່ວໂລກ. ຕິດຕາມກົນລະຍຸດເຫຼົ່ານີ້, ແລະ ພິຈາລະນາວ່າທ່ານຈະສາມາດ ດັດປັບໃຊ້ມາດຕະການທີ່ຄ້າຍຄືກັນ, ແລະ ປັບໃຫ້ເໝາະສົມກັບຄວາມຕ້ອງການສະເພາະຂອງບໍລິສັດ ແລະ ຕະຫຼາດ ຫຼື ຂະແໜງການຂອງ

ທ່ານ. ຕະຫຼາດມີການພັດທະນາຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ແລະ ປະຈຸບັນມີທ່າອ່ຽງທາງດ້ານທຸລະກິດຫຼາຍຢ່າງເກີດຂຶ້ນກ່ອນວິກິດການລະບາດຂອງ Covid-19. ຕົວຢ່າງ, ການຄ້າອິເລັກໂຕຣນິກທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ. Covid-19 ມີແນວໂນ້ມຈະເລັ່ງການປ່ຽນແປງເຫຼົ່ານີ້, ແລະ ສໍາລັບບໍລິສັດທີ່ສາມາດປັບໂຕຢ່າງວ່ອງໄວ, ມີໂອກາດທີ່ຈະຍາດເອົາສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດຫຼາຍຂຶ້ນ. ແຕ່ສໍາລັບຜູ້ທີ່ປັບຕົວຊ້າ, ແມ່ນຈະມີຄວາມສ່ຽງທີ່ຈະນໍາບໍ່ທັນຄົນອື່ນ.

**ຫົງດໍາໂຕຕໍ່ໄປ.** ສຸດທ້າຍ, ແມ່ນສໍາຄັນທີ່ຈະຕ້ອງຮຽນຮູ້ຈາກວິກິດການ Covid-19, ແລະ ພະຍາຍາມກຽມຕົວໃຫ້ດີຂຶ້ນສໍາລັບການລະບາດເທື່ອຕໍ່ໄປ (ລະດັບຊາດ ແລະ ພາກພື້ນ) ຫຼື ການລະບາດ (ທົ່ວໂລກ). ນັກວິທະຍາສາດ ແລະ ຜູ້ຊ່ຽວຊານດ້ານສຸຂະພາບເຫັນພ້ອມກັນວ່າ Covid-19 ຈະບໍ່ແມ່ນການລະບາດຂອງໄວຣັດຄັ້ງສຸດທ້າຍ. H1N1, SARS, MERS-CoV ແລະ Ebola ເປັນພຽງ 4 ຕົວຢ່າງຂອງການລະບາດຂອງພະຍາດທີ່ເກີດຂຶ້ນເມື່ອບໍ່ດົນມານີ້, ແລະ ຍັງຈະເກີດຂຶ້ນໄດ້ອີກຫຼາຍຄັ້ງໃນອະນາຄົດ. ໂຄໂຣນາໄວຣັດ, ໄວຣັດໄຂ້ເລືອດອອກ (ເຊັ່ນ Ebola ແລະ Marburg) ແລະໄຂ້ຫວັດໃຫຍ່ຈະຍັງເປັນໄພຂົ່ມຂູ່ທີ່ອາດຈະເກີດຂຶ້ນ. ການປ່ຽນແປງຢ່າງວ່ອງໄວຂອງໄວຣັດ ແລະ ການຕໍ່ຕ້ານຢາຕ້ານເຊື້ອທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນໝາຍຄວາມວ່າລັດຖະບານ, ປະຊາຊົນ ແລະ ນັກທຸລະກິດ ຈໍາເປັນຕ້ອງມີສະຕິລະວັງໂຕຕໍ່ກັບໄພຂົ່ມຂູ່ທີ່ ຈະເກີດຂຶ້ນຈາກ "ຫົງດໍາ" ຄັ້ງຕໍ່ໄປ. ໂຊກດີທີ່ ຫຼາຍບົດຮຽນທີ່ພວກເຮົາໄດ້ຮຽນຮູ້ໃນໄລຍະທີ່ຜ່ານມາ, ແລະ ວິທີການທີ່ພວກເຮົາໄດ້ປະຕິບັດກັນມານັ້ນຈະເປັນປະໂຫຍດໃນອະນາຄົດ.

**ຝຶກຈາລະນາການສະໜັບສະໜູນຂອງໜ່ວຍງານໃຫ້ບໍລິການພັດທະນາທຸລະກິດ ຫຼື business development service (BDS)**

BAF II ໃຫ້ທຶນຊ່ວຍເຫຼືອທີ່ເໝາະສົມແກ່ບໍລິສັດທີ່ຕ້ອງການຈ້າງຜູ້ໃຫ້ບໍລິການດ້ານການພັດທະນາທຸລະກິດ (BDS) ເພື່ອຊ່ວຍປັບປຸງປະສິດທິພາບໃນການດໍາເນີນທຸລະກິດຂອງຕົນ. ສໍາລັບການກໍານົດຈຸດຍິນຂອງທຸລະກິດຫຼັງຈາກວິກິດການ, ຖ້າທ່ານຄິດວ່າທາງຕ້ອງການຊ່ວຍເຫຼືອ, ທ່ານສາມາດຕິດຕໍ່ຫາ BAF II ເພື່ອປຶກສາບັນຫາດັ່ງກ່າວກັບທີ່ປຶກສາດ້ານທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ. ຂັ້ນຕອນທໍາອິດແມ່ນທ່ານສາມາດລົງທະບຽນຢູ່ ໃນເວັບໄຊທ໌ຂອງ BAF II.

ນອກນັ້ນ, ທ່ານຍັງສາມາດເຂົ້າເບິ່ງຂໍ້ມູນເພີ່ມເຕີມທີ່ເປັນປະໂຫຍດກ່ຽວກັບການຮັບມືກັບສະຖານະການ Covid-19 ໃນເວັບໄຊທ໌ຂອງພວກເຮົາຢູ່ໜ້າ ‘Resources’.

**“ພວກເຮົາຈະຮ່ວມຕໍ່ສູ້ກັບວິກິດໄປນໍາກັນ.”** BAF II ຍິນດີໃຫ້ການຊ່ວຍເຫຼືອທຸລະກິດທ່ານເພື່ອຫັນປ່ຽນ, ກຽມພ້ອມ ແລະ ກໍານົດຈຸດຍິນຂອງທຸລະກິດ. ທ່ານສາມາດເຂົ້າມາຫາພວກເຮົາ ເພື່ອປຶກສາຫາລືວ່າທາງເຮົາຈະຊ່ວຍເຫຼືອທຸລະກິດຂອງທ່ານໃນການຮັບມືກັບວິກິດນີ້ ໄດ້ຄືແນວໃດ. 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)

