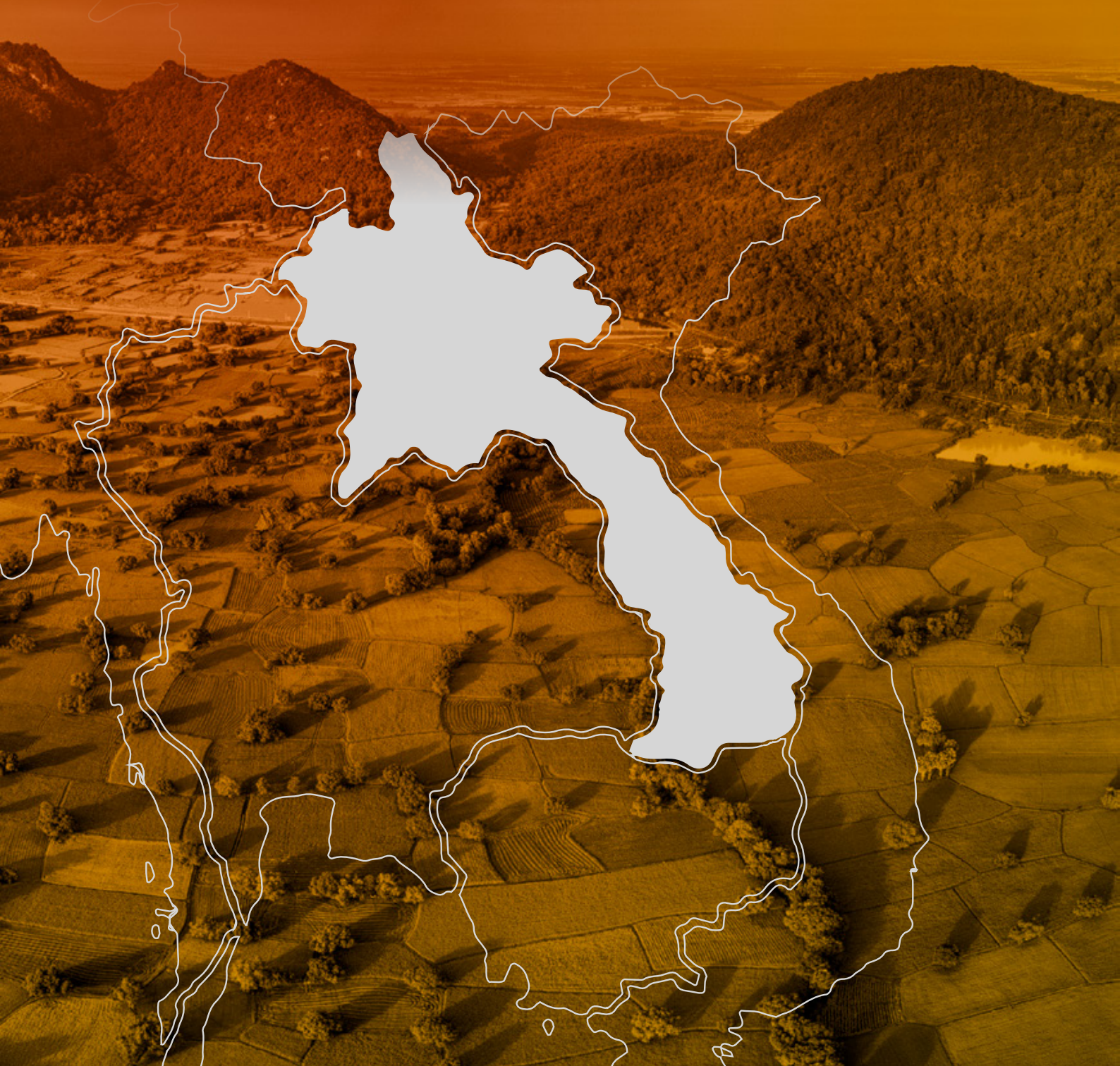


#ClosingTheGap ແມ່ນ້ຳຂອງ

ບົດລາຍງານສະຫຼຸບສັງລວມ

ສາທາລະນະລັດ ປະຊາທິປະໄຕ ປະຊາຊົນລາວ

Entrepreneurial Ecosystem Assessment



ບົດລາຍງານສະຫຼຸບສັງລວມ

ສາທາລະນະລັດ ປະຊາທິປະໄຕ ປະຊາຊົນລາວ

Entrepreneurial Ecosystem Assessment

ອີງຕາມການມອບໝາຍໃນນາມຂອງ:

ໂຄງການ Dutch Good Growth Fund ເປັນພາກສ່ວນໜຶ່ງໃນການສົ່ງເສີມການລົງທຶນໃຫ້ແກ່ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ (SMEs), ເປັນໂຄງການທີ່ສະໜອງ “ກອງທຶນຫຼັກ” ຈາກກະຊວງການຕ່າງປະເທດແຫ່ງຣາຊະອານາຈັກໂຮນລັງ. ຈຸດປະສົງຂອງການໂຄງການແມ່ນເພື່ອສົ່ງເສີມລະບົບການເງິນໃຫ້ແກ່ ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດຂະໜາດ ‘missing middle’, ເຊິ່ງເປັນກຸ່ມທຸລະກິດທີ່ມີທ່າແຮງໃນການຂະຫຍາຍຕົວດ້ານການເງິນຈຸລະພາກຢ່າງວ່ອງໄວ ແຕ່ຍັງບໍ່ສາມາດເຂົ້າເຖິງການບໍລິການດ້ານການເງິນແບບທົ່ວໄປ. ໂຄງການທີ່ມີຊື່ວ່າ The Seed Capital and Business Development (SC&BD) ແມ່ນມີຈຸດປະສົງເພື່ອສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ກັບ ໂຄງການ DGGF ໂດຍຜ່ານການສົ່ງເສີມດ້ານເຕັກນິກ, ສະໜອງກອງທຶນ ແລະ ການບໍລິການທີ່ສົ່ງເສີມໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ ແນໃສ່ການເປັນສື່ກາງຂອງການລົງທຶນ ແລະ ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດ SMEs ໃນທ້ອງຖິ່ນ. DGGF ເປັນໂຄງການທີ່ພັດທະນາຄວາມຮູ້ ແລະ ແບ່ງປັນອົງປະກອບທີ່ຊ່ວຍໃນການຄົ້ນຄວ້າ, ທົດສອບຂໍ້ສົມມຸດຕິຖານ ແລະ ແລກປ່ຽນຄວາມເຂົ້າໃຈດ້ານ ລະບົບການເງິນຂອງ ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດ SMEs ໃນປະເທດທີ່ກຳລັງພັດທະນາ ແລະ ພວມມີທ່າແຮງດ້ານການຕະຫຼາດ ລວມທັງ ເປັນການເສີມຂະຫຍາຍຄວາມຮູ້ໃນຂົງເຂດວຽກງານອຸດສາຫະກຳ.

ຂຽນໂດຍ:

Matt van Roosmalen, Latdamone Phodsavang, Emerging Markets Consulting (EMC)

ກວດກາໂດຍ:

Dominic Mellor, Asian Development Bank
Marnix Mulder, Director Market Development, Triple Jump
Timo Hogenhout, Consultant Financial Inclusion / Access to Finance in Southeast Asia

ຜູ້ປະສານງານ:

Triple Jump, fund manager of Dutch Good Growth Fund (DGGF) part Investment funds local SMEs:
Julia Kho, Knowledge Manager
Karina Avakyan, Knowledge Manager

ຄຳຂອບໃຈ:

ໂຄງການDGGFໄດ້ວ່າຈ້າງບໍລິສັດທີ່ບໍ່ມີກສາEmergingMarketsConsulting(EMC)ໃນການເຮັດບົດຄົ້ນຄວ້າ#CTGMekong.ຕາມການສະໜອງຂໍ້ມູນໂດຍ The Evidence Network and Mekong Business Initiative.

ອອກແບບໂດຍ:

Julian Deleij - De Beeldmaecker

ການສະຫຼະສິດ:

ຕາມການຄົ້ນຄວ້າ #ClosingTheGap ໃນປະເທດ Lao PDR ແມ່ນໄດ້ຖືກມອບໝາຍໂດຍໂຄງການ DGGF ເຊິ່ງເປັນໜຶ່ງໃນພາກສ່ວນການຄົ້ນຄວ້າຂອງບົດປະເມີນລະບົບນິເວດການດຳເນີນທຸລະກິດ ClosingTheGap. ຜົນການຄົ້ນຄວ້າ ແລະ ຂໍ້ແນະນຳ ແມ່ນຢູ່ພາຍໃຕ້ການຝຶກຈາລະນາຢ່າງຖີ່ຖ້ວນໂດຍ ທີມງານທີ່ປຶກສາ Emerging Markets Consulting ແລະ ຈະບໍ່ສົ່ງຜົນກະທົບໃດໆໃຫ້ແກ່ໂຄງການ DGGF ແລະ/ຫຼື ຜູ້ທີ່ມີສ່ວນຮ່ວມຕ່າງໆ.



Ministry of Foreign Affairs

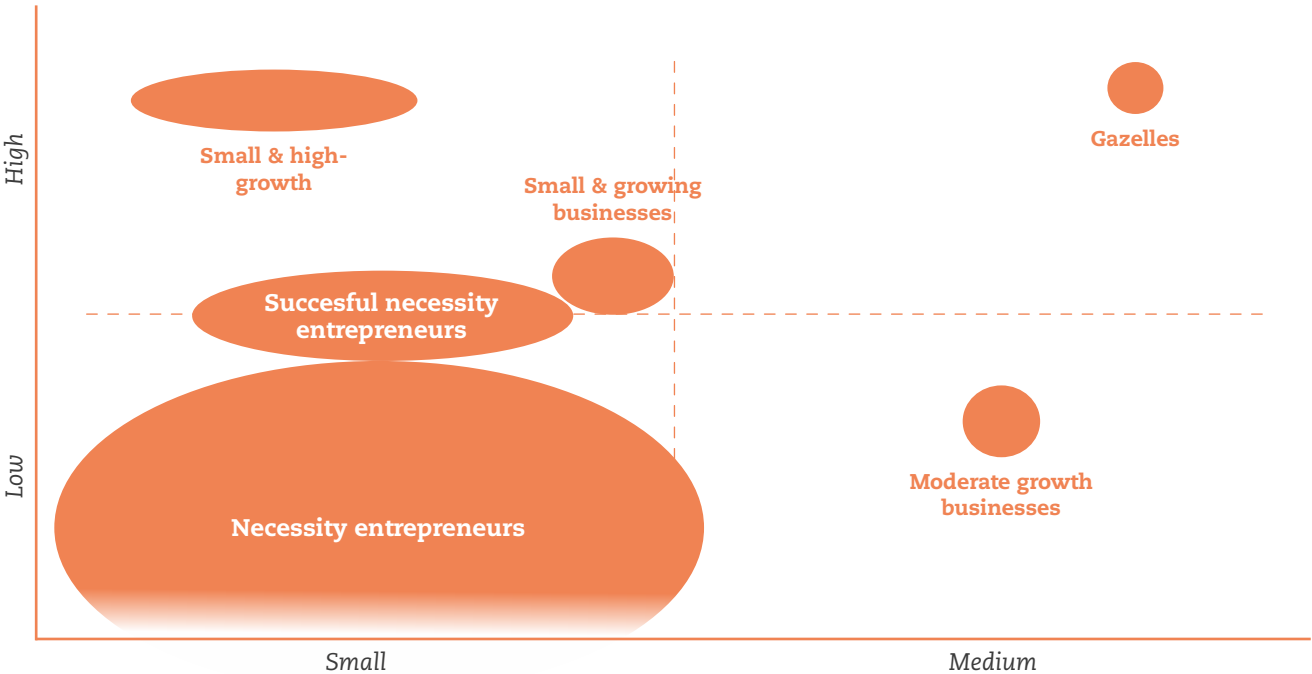


ບົດສະຫຼຸບຫຍໍ້

ສປປ ລາວ ເປັນປະເທດທີ່ນ້ອຍທີ່ສຸດໃນບັນດາປະເທດທີ່ນ້ອຍໃນຂົງເຂດລຸ່ມແມ່ນ້ຳຂອງ #CTG, ເຊິ່ງມີຈຳນວນປະຊາກອນທັງໝົດ ປະມານ 7 ລ້ານຄົນ (2017), ເປັນປະເທດທີ່ບໍ່ມີທາງອອກສູ່ທະເລ ເຊິ່ງມີເສດຖະກິດທີ່ມີທ່າແຮງທາງດ້ານອຸດສາຫະກຳຊຸດຄືນ ແລະ ເຂື່ອນໄຟຟ້ານ້ຳຕົກ. ຕາມແນວທາງສັງຄົມນິຍົມ, ເຮັດໃຫ້ລັດຖະບານປະຊຸມບັນຫາອັນຫຼາກຫຼາຍທາງດ້ານເສດຖະກິດ. ດ້ວຍເຫດນັ້ນ, ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ເກີດມີຝຽງຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດຂະໜາດໃຫຍ່ຈຳນວນໜ້ອຍໃນຂົງເຂດອຸດສາຫະກຳເທົ່ານັ້ນ, ແລະ ຍັງມີປະກອບມີຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດຈຸລະພາກ ແລະ ຂະໜາດນ້ອຍຫຼາຍແຫ່ງທີ່ດຳເນີນທຸລະກິດໃນຮູບແບບອິດສະຫຼະ ຢູ່ໃນຂົງເຂດຊົນນະບົດ ແລະ ຕົວເມືອງ.

ຍ້ອນສາເຫດດັ່ງກ່າວນັ້ນ, ລັດຖະບານແຫ່ງ ສປປ ລາວ ໄດ້ມີການປະຕິຮູບເສດຖະກິດຄືນໃໝ່ ເພື່ອເປັນການສົ່ງເສີມການຂະຫຍາຍຕົວ ແລະ ການດັດສິມຄວາມເປັນລະບຽບຮຽບຮ້ອຍຂອງບັນດາ ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ (SMEs). ທັງນີ້ຍັງລວມທັງຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດ “missing middle”: ທີ່ມີການຂະຫຍາຍຕົວທາງດ້ານການເງິນຈຸລະພາກຢ່າງວ່ອງໄວ ແຕ່ຍັງບໍ່ທັນໄດ້ຮັບການຄຸ້ມຄອງຈາກ ກຸ່ມທະນາຄານທຸລະກິດ. ບັນດາຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດເຫຼົ່ານີ້ມີຄວາມສຳຄັນຕໍ່ກັບການຂະຫຍາຍຕົວຂອງເສດຖະກິດ, ການຈ້າງງານ ແລະ ຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຈົນພາຍໃນປະເທດ. ອີງຕາມການສຳຫຼວດຜົນສຳເລັດໃນທົ່ວຂົງເຂດພົບເຫັນວ່າ ໃນສຸມປີຜ່ານມາ, ໄດ້ເກີດມີຜູ້ປະກອບການໄວໜຸ່ມທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ ໄດ້ໄຂວ່າອາໄອກາດໃນການເລີ່ມເຮັດທຸລະກິດໃນ ສປປ ລາວ.

ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ບົດສຳຫຼວດຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດຂອງ ທະນາຄານໂລກ (WBES) ປະຈຳປີ 2016 ຍັງໄດ້ສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າ ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດທີ່ໄດ້ຮັບການຈິດທະບຽນສ່ວນໃຫຍ່ແລ້ວແມ່ນ ຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ມີການເຕີບໂຕທີ່ຊັກຊ້າ. ສອງໃນສາມຂອງການດຳເນີນທຸລະກິດແມ່ນມີການຈ້າງງານພຽງແຕ່ 20 ກວ່າຄົນ, ແລະ ມີການເຕີບໂຕຂອງລາຍໄດ້ຢູ່ທີ່ 10% ຫຼື ໜ້ອຍກວ່າ. ກົງກັນຂ້າມກັບ, ຈຳນວນຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງຫຼາຍແຫ່ງທີ່ມີການຂະຫຍາຍຕົວໄວ (ແບບກ້າວກະໂດດ) ມີພຽງແຕ່ 1% ຂອງຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດທັງໝົດ. ລະບົບນິເວດການລົງທຶນໃນອານະຄິດແມ່ນຂຶ້ນຢູ່ກັບຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍທີ່ມີອັດຕາການຂະຫຍາຍຕົວຫຼາຍກວ່າ 10% ແລະ ທຸລະກິດດັ່ງກ່າວຕ້ອງໄດ້ຮັບການສົ່ງເສີມທາງດ້ານການເງິນ ແລະ ການບໍລິການອື່ນໆ ເພື່ອກາຍມາເປັນຫົວໜ່ວຍທີ່ມີການເຕີບໂຕແບບກ້າວກະໂດດ.



ແຫຼ່ງທີ່ມາ: ການວິເຄາະຂອງທີມງານ EMC ອີງຕາມບົດສຳຫຼວດຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດຂອງທະນາຄານໂລກ ປະຈຳ 2016 (www.enterprisesurveys.org).

ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ (SMEs) ທີ່ມີການຂະຫຍາຍຕົວໜ້ອຍ ແລະ ບໍ່ມີການຂະຫຍາຍຕົວ

ດັ່ງທີ່ສະແດງໃຫ້ເຫັນໃນບົດສຳຫຼວດ (WBES), ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດທີ່ໄດ້ຮັບການຈິດທະບຽນສ່ວນຫຼາຍ ແມ່ນ ຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ມີການຂະຫຍາຍຕົວພຽງເລັກໜ້ອຍ. ອີງຕາມຫຼັກຖານ ແລະ ບົດຄົ້ນຄວ້າສະບັບກ່ອນ, ທຸລະກິດຈຸລະພາກທີ່ເຂື່ອນໄຫວແບບອິດສະຫຼະແມ່ນມີຈຳນວນການສ້າງຕັ້ງຫຼາຍພໍສົມຄວນ. ມີພຽງແຕ່ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດຈຳນວນໜຶ່ງທີ່ໃຫຍ່ ຫຼື ມີການຂະຫຍາຍຕົວຢ່າງວ່ອງໄວ.

ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ເກີດມາຈາກ 3 ສາເຫດຫຼັກຄື: ຕະຫຼາດທີ່ມີຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຜູ້ປະກອບການທີ່ຢາກມີການຂະຫຍາຍຕົວໄວທີ່ມີຄວາມຕ້ອງການສ້າງແຫຼ່ງຕະຫຼາດໃນຂົງເຂດຕົວເມືອງ ແລະ ຕ່າງປະເທດ. ສາທາດຕໍ່ມາຄື, ສະພາບການເຮັດທຸລະກິດທີ່ບໍ່ເອື້ອອຳນວຍ ພ້ອມທັງຈຳກັດການສົ່ງເສີມໃຫ້ແກ່ ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດຕ່າງໆ ຈຳຕ້ອງດຳເນີນງານໃນຮູບແບບອິດສະຫຼະ ເພື່ອຫຼີກລ້ຽງຂໍ້ກຳນົດລະບຽບການ ແລະ ການຊຳລະພາສີ ເຊິ່ງສະແດງໃຫ້ເຫັນໂດຍການສຳຫຼວດຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດໃນບົດລາຍງານຂອງ WBES ໄດ້ລະບຸວ່າ ການດຳເນີນກິດຈະການແມ່ນມີການແຂ່ງຂັນທີ່ບໍ່ຍຸດຕິທຳໃນຂະແໜງທີ່ບໍ່ເປັນທາງການ ສິ່ງດັ່ງກ່າວໄດ້ຖືວ່າເປັນຂໍ້ຈຳກັດຮຽວໃນການລົງທຶນ. ສາເຫດສຸດທ້າຍຄື, ການດຳເນີນກິດຈະການແບບບໍ່ເປັນທາງການ ສ້າງອຸປະສັກໃຫ້ ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດ ໃນການລົງທຶນທາງດ້ານນະວັດຕະກຳ, ຈຳກັດຍຸດທະສາດທາງດ້ານທຸລະກິດໃນ ສປປ ລາວ ເພື່ອຄັດລອກຮູບການດຳເນີນທຸລະກິດໃນຂົງເຂດກັນເອງ ແລະ ຍັງສືບເນື່ອງການແຂ່ງຂັນທາງດ້ານທຸລະກິດທີ່ດຸດເດືອດ ແລະ ກຳໄລເບື້ອງຕົ້ນທີ່ຕໍ່າ. ສະຫຼຸບແລ້ວ, ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ (SMEs) ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນມີການດຳເນີນກິດຈະການທີ່ຄ້າຍຄືກັນ ແລະ ຍັງມີການແຂ່ງຂັນທີ່ສູງໃນຕະຫຼາດທ້ອງຖິ່ນ ເຊິ່ງທຸລະກິດດັ່ງກ່າວບໍ່ມີ ຄວາມແຕກຕ່າງກັນຫຼາຍ ເນື່ອງຈາກການຂາດປະສົມການໃນການບໍລິຫານຈັດການ ແລະ ຊອກຫາແຫຼ່ງເງິນທຶນ.

ການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງເງິນທຶນເປັນບັນຫາທີ່ກຳລັງຜັນເຕົ້ນ

ອີງຕາມການສຳພາດຜູ້ປະກອບການ ບັນຫາຫຼັກແມ່ນ ການຂາດແຄນຜູ້ໃຫ້ບໍລິການທາງດ້ານການສະໜອງຄວາມຮູ້ດ້ານການເງິນ ແລະ ທັກສະການວາງແຜນທຸລະກິດ. ທັງນີ້ປະກອບມີຂະບວນການທີ່ຊັບຊ້ອນ ໃນການຂຶ້ນທະບຽນນໍາຂະແໜງການລັດຕ່າງໆ ແລະ ການປະກອບໃບອະນຸຍາດອື່ນໆ ລວມທັງ ການເຂົ້າເຖິງເງິນທຶນຈາກທະນາຄານ. ໂດຍສະເພາະຜູ້ປະກອບການໄວໜຸ່ມໃນ ສປປ ລາວ ທີ່ເລີ່ມຕົ້ນເຮັດທຸລະກິດ ແມ່ນມີຄວາມຕ່າງກັນຫຼາຍກັບບັນດາປະເທດສະມາຊິກໃນພາກພື້ນ ຕໍ່ກັບການໄດ້ຮັບເງິນທຶນຈາກທະນາຄານ.

ບັນຫາດັ່ງກ່າວນີ້ແມ່ນມີສາເຫດມາຈາກຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ສູງ, ເຊິ່ງເປັນຜົນມາຈາກຂໍ້ຈຳກັດທາງດ້ານລະບຽບກົດໝາຍໃນການເຊົ່າ ແລະ ກຳນົດໃນສະໜອງເງິນທີ່ແຕກຕ່າງກັນ. ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ (SMEs) ມີຄວາມຕ້ອງການກູ້ເງິນທຶນໃນເງື່ອນໄຂທີ່ຍາວນານກວ່າປັດຈຸບັນ, ເນື່ອງຈາກໂຄງສ້າງຂອງປະເທດ ແລະ ຄວາມສ່ຽງຈາກອັດຕາແລກປ່ຽນ ລວມທັງ ທະນາຄານກາງທີ່ບໍ່ສາມາດຄາດການໄດ້ ແລະ ຂາດແຄນສະຖາບັນສິນເຊື່ອທີ່ເປັນແຫຼ່ງສະໜອງເງິນທຶນຜື້ນຖານໃຫ້ແກ່ທຸລະກິດທີ່ບໍ່ໄດ້ຮັບການຂຶ້ນທະບຽນ ທັງນີ້ເພື່ອຄຸ້ມຄອງໜີ້ສິນສ່ວນບຸກຄົນ ແລະ ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດ.

ພ້ອມດຽວກັນນັ້ນ, ໃນ ສປປ ລາວ ສິ່ງທີ່ສັງເກດເຫັນໄດ້ງ່າຍທີ່ສຸດແມ່ນການຂາດແຫຼ່ງເງິນທຶນ, ເນື່ອງຈາກພາວະຂາດແຄນການຮ່ວມທຶນໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ ລວມທັງການບໍ່ເອົາໃຈໃສ່ຂອງ ບໍລິສັດຮ່ວມທຶນໃນທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ກອງທຶນຮຸ້ນສາມັນຂອງພາກເອກະຊົນ. ປະເທດດັ່ງກ່າວກໍຍັງມີນັກລົງທຶນທີ່ມີຄວາມກະຕືລືລົ້ນໃນການດຳເນີນກິດຈະການ ແຕ່ພວກເຂົາບໍ່ໄດ້ຖືກຈັດຢູ່ໃນຂະແໜງທີ່ເປັນທາງການ ຄືກັນກັບໃນ ສສ ຫວຽດນາມ, ແລະ ຜູ້ປະກອບການສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນອາໄສຜື້ນຖານຂອງການເງິນຈາກຄອບຄົວ ແລະ ໝູ່ເພື່ອນ.

ການບໍລິການທີ່ສົ່ງເສີມທຸລະກິດເປັນແຫຼ່ງຊັບພະຍາກອນທີ່ເລີ່ມພັດທະນາ ແລະ ສຳຄັນຫຼາຍ

ຍິ່ງກວ່າບັນດາປະເທດໃດໆ ທີ່ນອນຢູ່ໃນຂົງເຂດລຸ່ມແມ່ນ້ຳຂອງ #CTG, ສປປ ລາວ ຕ້ອງການຜູ້ສະໜອງການບໍລິການທີ່ສົ່ງເສີມທຸລະກິດທີ່ມີ ສະພາບແວດລ້ອມຄ່ອງຕົວ. ໃນຂະນະທີ່ມີການຈັດງານທີ່ກ່ຽວກັບ ສະມາຄົມທຸລະກິດ, ການຝຶກອົບຮົບແລະ ການສະໜັບສະໜູນກໍຍັງເປັນທີ່ຕ້ອງການຢູ່. ຜູ້ປະກອບການທີ່ມີຄວາມສາມາດເຂົ້າເຖິງການບໍລິການເຫຼົ່ານີ້ໄດ້ ຈະມີການເຊື່ອມຕໍ່ກັບບັນດາຜູ້ທີ່ສ້າງລະບົບນິເວດການດຳເນີນທຸລະກິດທີ່ຍັງຄົງຢູ່ໃນປັດຈຸບັນ.

ສິ່ງທີ່ເຫັນໄດ້ຊັດເຈນກໍຄື ໃນລະຫວ່າງກອງປະຊຸມປຶກສາຫາລື ແລະ ການສຳພາດນຳບັນດາຜູ້ປະກອບການ ໄດ້ສະທ້ອນໃຫ້ເຫັນເຖິງ ຂັ້ນຕອນເບື້ອງຕົ້ນຂອງຮ່ວມທຶນ ແມ່ນ ຮູບແບບການເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດຕ້ອງໄດ້ຮັບການສົ່ງເສີມທາງດ້ານລະບົບການສຶກສາ ແລະ ສັງຄົມ.

ຜູ້ປະກອບການສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງ ຄວາມຕ້ອງການແບບຢ່າງ ຫຼື 'ຕົວແບບ' ເພື່ອປະຕິບັດຕາມ, ທັງນີ້ລວມທັງ ສະຖານທີ່ໃນການແບ່ງປັນປະສົບການກັບຜູ້ປະກອບການອື່ນໆ ທີ່ປະສົບຜົນສຳເລັດ ຫຼື ລົ້ມລະລາຍ. ການຈັດກອງປະຊຸມປຶກສາຫາລືໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ, ເຊິ່ງໄດ້ຮັບຄຳຕອບທີ່ໜ້າເພິ່ງພໍໃຈຈາກຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ໃນການຈັດງານໃນຮູບແບບດຽວກັນນີ້ເລື້ອຍໆ ເຊິ່ງມັນໄດ້ກາຍເປັນສະຖານທີ່ ທີ່ພວກເຂົາສາມາດ ແລກປ່ຽນແນວຄິດ ແລະ ປຸກລະດົມຄວາມກະຕືລືລົ້ນໃນການລົງທຶນ. ຖ້າຜູ້ສ້າງລະບົບນິເວດການດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະ ຜື້ນທີ່ໃຫ້ຊຸມນຸມມີການສະໜັບສະໜູນ ເພື່ອເປັນເຈົ້າການໃນການຈັດງານດັ່ງກ່າວເປັນປະຈຳ, ສະນັ້ນເຮັດໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມສາມາດພັດທະນາເປັນສະມາຄົມທີ່ໃຫ້ຄຳແນະນຳຕໍ່ກັບຜູ້ປະກອບການຮຸ້ນຕໍ່ໄປ ໃນການດຶງດູດໃຫ້ມີການຝຶກອົບຮົມກ່ຽວກັບການດຳເນີນທຸລະກິດ.

ບັນຫາຫຼັກທີ່ມີຜົນກັບລະບົບນິເວດການດຳເນີນທຸລະກິດໃນ ສປປ ລາວ ແມ່ນໄດ້ສັງລວມໃນຕາຕະລາງ SWOT ຂ້າງລຸ່ມນີ້

ຈຸດດີ

- ຊັບພະຍາກອນທຳມະຊາດ ແລະ ຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນໃນຂະແໜງສະເພາະເຊັ່ນ ການທ່ອງທ່ຽວ
- ສັນຍານເບື້ອງຕົ້ນໃນການປ່ຽນແປງທັດສະນະຄວາມເປັນນັກລົງທຶນ ແລະ ຄວາມສ່ຽງ
- ຄວາມສາມາດໃນການເຕາະກະແສເສດຖະກິດຂອງ ປະເທດໄທ ເນື່ອງຈາກມູມສັນຖານທີ່ໃກ້ຊິດ ແລະ ຄວາມຄ່າຍຄືກັນຂອງພາສາ, ຍົກລະດັບການເຊື່ອມໂຍມໃນພາກພື້ນ

ຈຸດອ່ອນ

- ຂາດແຄນຊັບພະຍາກອນມະນຸດ ແລະ ທັກສະການເປັນນັກລົງທຶນ
- ຂາດແຄນຮູບແບບການລົງທຶນ, ການຕົ້ນຕົວ ແລະ ວິທີດຳເນີນກິດຈະການ
- ການບໍລິການທີ່ສົ່ງເສີມເຮັດທຸລະກິດຍັງບໍ່ພຽງພໍ ສຳລັບການລິເລີ່ມເຮັດທຸລະກິດ, ການຝຶກແອບ ແລະ ການຂະຫຍາຍຕົວ
- ອີງປະກອບທາງໂຄງລ່າງຜື້ນຖານທີ່ຊຸດໂຊມ
- ຂໍ້ຈຳກັດທາງດ້ານລະບຽບການ, ການມີສ່ວນຮ່ວມທີ່ເທົ່າທຽມກັນ ແລະ ເງື່ອນໄຂທາງດ້ານເງິນທຶນ

ໂອກາດ

- ສົ່ງເສີມຄວາມສົນໃຈໃນການເປັນນັກລົງທຶນໃນກຸ່ມໄວໜຸ່ມ
- ທຸລະກິດທີ່ປະສົມລະຫວ່າງ ການໃຫ້ຄຳແນະນຳ ກັບ ກອງທຶນ ເພື່ອເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ
- ເອົາໃຈໃສ່ໃນການປັບປຸງໂຄງລ່າງຜື້ນຖານໃນການກູ້ເງິນດຳເນີນທຸລະກິດ
- ສ້າງແຮງຈູງໃຈໃຫ້ລັດຖະບານໃນການສົ່ງເສີມການດຳເນີນທຸລະກິດ

ອຸປະສັກ

- ຂະໜາດຕະຫຼາດທີ່ນ້ອຍຈຳກັດໂອກາດການຂະຫຍາຍຕົວ ແລະ ເງິນທຶນຕ່າງປະເທດ
- ລະບອບການເມືອງອາດຈະຍັງເປັນອຸປະສັກໃຫ້ກັບການເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ ໃນການປະສົບຜົນສຳເລັດຂອງ SMES.
- ການດຳເນີນກິດຈະການທີ່ບໍ່ເປັນທາງການ ເປັນອຸປະສັກໃນການລົງທຶນ ແລະ ການສ້າງສັນສິ່ງໃໝ່ໆ
- ຂະແໜງການເງິນບໍ່ມີຄວາມສາມາດຮັບມືກັບຄວາມຕ້ອງການທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນຈາກຜູ້ປະກອບການ

ແຫຼ່ງທີ່ມາ: ການວິເຄາະຂອງທີມງານ EMC

ຄຳແນະນຳ

ເພື່ອເປັນການສົ່ງເສີມຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດ, ການປະຕິຮູບລະບຽບການເປັນສິ່ງທີ່ຈັດລະບຽບແບບແຜນໃຫ້ແກ່ທຸລະກິດຢ່າງງ່າຍດາຍ ແລະ ການເຊື່ອມໂຍມໃນລະດັບພາກພື້ນ, ພວກເຮົາຂໍສະເໜີ ໂອກາດສອງຢ່າງທີ່ຈະສົ່ງເສີມການຂະຫຍາຍຕົວຂອງຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ (SMEs) ເຊັ່ນວ່າ ສ້າງໃຫ້ນັກລົງທຶນມີການຕົ້ນຕົວ ແລະ ເຂົ້າເຖິງ ການບໍລິການຂັ້ນພື້ນຖານ ພ້ອມທັງ ປັບປຸງການຈັດຫາແຫຼ່ງການເງິນເພື່ອຂະຫຍາຍໜ່ວຍງານບໍລິການເຫຼົ່ານີ້. ທຽບກັບຄວາມຕ້ອງການໃນການພັດທະນາສີມີແກ່ຜູ້ປະກອບການ ລວມທັງ ການບໍລິການທີ່ສົ່ງເສີມທຸລະກິດທີ່ເລີ່ມມີການພັດທະນາ ແລະ ຜູ້ສະໜອງເງິນທຶນ.

ສິ່ງທີ່ສຳຄັນ, ບັນດາຜູ້ປະກອບການທີ່ໄດ້ຮັບຜົນສຳເລັດສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນມີຄວາມຕ້ອງການຮ່ວມງານກັບຜູ້ສະໜອງການເງິນ ແລະ ສົ່ງເສີມໃນການສົ່ງອອກສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການ, ສາມາດແກ້ໄຂອຸປະສັກທີ່ເປັນຂໍ້ຈຳກັດທາງດ້ານຕະຫຼາດຂະໜາດນ້ອຍໃນ ສປປ ລາວ, ຫຼື ຫັນໄປສູ່ຂົງເຂດທີ່ສາມາດຫາກຳໄລໄດ້ສູງເຊັ່ນ ການທ່ອງທ່ຽວ ຫຼື ສິນຄ້າກະສິກຳປອດສານພິດ.

ຂັ້ນຕອນທຳອິດໃນການພັດທະນາລະບົບນິເວດການລົງທຶນແມ່ນສ້າງໃຫ້ນັກລົງທຶນມີການຕົ້ນຕົວ ແລະ ສ້າງຮູບແບບການຮຽນການສອນໂດນຜ່ານເວທີສຳມະນາ ແລະ ກອງປະຊຸມອື່ນໆ, ທີ່ເປັນການເຜີຍແຜ່ປະສົບການຈາກນັກລົງທຶນທີ່ໄດ້ຮັບຜົນສຳເລັດໃນພາກພື້ນ. ຜູ້ປະກອບການຄົນລາວ ຍັງຕ້ອງການຕົວຢ່າງການດຳເນີນທຸລະກິດທີ່ປາສະຈາກໄດ້ຮັບການສົ່ງເສີມຈາກ ສະພາບແວດລ້ອມອ້ອມຂ້າງຂອງພວກເຂົາເອງ ໂດຍສະເພາະ ຄອບຄົວ. ສ້າງການສຶກສາທີ່ປະກອບມີທັກສະໃນການລົງທຶນ ລວມທັງ ສື່ສານມວນຊົນກໍຍັງສາມາດແກ້ໄຂບັນຫາທາງດ້ານການສະໜອງຂໍ້ມູນໄດ້ດີ, ແລະ ການຈັດງານ ເຊັ່ນວ່າ ການແບ່ງປັນປະສົບການໃນດຳເນີນທຸລະກິດທີ່ໄດ້ຮັບຜົນສຳເລັດ ແລະ ລົ້ມລະລາຍ ທັງນີ້ສາມາດສ້າງແຮງຈູງໃຈໃຫ້ແກ່ຜູ້ປະກອບການຮຸ່ນຕໍ່ໄປອີກດ້ວຍ.

ການສ້າງປະສິດທິພາບໃຫ້ແກ່ຜູ້ທີ່ໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຈາກລະບົບນິເວດໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ ເຊັ່ນວ່າ ສະຖານທີ່ຝຶກອົບຮົບ, ເພື່ອເປັນການຝຶກຝົນ ແລະ ປຶກສາຫາລື ລວມທັງ ແລກປ່ຽນປະສົບການ. ອີງຕາມຕົວຢ່າງທີ່ເຫັນໄດ້ຈາກ ສສ ຫວຽດນາມ ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ສາມາດພັດທະນາເປັນກຸ່ມທີ່ໃຫ້ຄຳແນະນຳໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະ ກາຍເປັນນັກລົງທຶນທີ່ມີຄວາມກະຕືລືລົ້ນ

ເມື່ອຜູ້ປະກອບການມີຄວາມສາມາດໃນການພັດທະນາແຜນທຸລະກິດທີ່ໜັ້ນຄົງ, ທະນາຄານ ແລະ ສະຖາບັນການເງິນຕ່າງໆຕ້ອງໄດ້ເຮັດວຽກຮ່ວມກັນກັບຜູ້ທີ່ມີອຳນາດຄຸ້ມຄອງລະບຽບການທາງດ້ານການເງິນ ເພື່ອເພີ່ມການເຂົ້າເຖິງໃນການລົງທຶນ ແລະ ເງິນທຶນໜຸນວຽນ. ໂດຍສະເພາະ ຜູ້ທີ່ມີອຳນາດຄຸ້ມຄອງລະບຽບການ ແລະ ລັດຖະບານມີບົດບາດສຳຄັນໃນການສ້າງແຮງຈູງໃຈໃຫ້ຜູ້ປະກອບການລົງທຶນໃນການຄົ້ນຄວ້າ ແລະ ພັດທະນາ ລວມທັງ ຮູບແບບການດຳເນີນທຸລະກິດ ທີ່ສາມາດສ້າງຜົນປະໂຫຍດໃຫ້ແກ່ໂອກາດໃນຂັ້ນພາກພື້ນ, ໂດຍບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງມີເງື່ອນໄຂໃນການປະກອບເອກະສານທີ່ຫຍຸ້ງຍາກຊັບຊ້ອນ.