ENCORE

Entrepreneurship Status-Quo Report

Entrepreneurship Knowledge Centers to Foster Innovative Entrepreneurship Practices in Education and Research

WP1 – Status-Quo Analysis of the Status of Entrepreneurship Efforts in Bhutan, Nepal and Lao PDR Including a Good Practice Catalogue (EU)

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Overview

3 ບົດນຳ

4 ຈຸດປະສົງ

4 ວິທີການສຶກສາ

4 ຜົນການສຶກສາ

4 ຄວາມໝາຍການປະກອບກິດຈະການ

5 ລະບົບນິເວດການປະກອບກິດຈະການ

5 ນະໂຍບາຍ

6 ການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຶນ

7 ວັດທະນະທຳ

10 ການສົ່ງເສີມ

13 ຕົ້ນທຶນທາງມະນຸດ

16 ການຕະຫຼາດຜູ້ປະກອບກິດຈະການ

18 ສົນທະນາ ແລະ ສະຫຼຸບ

19 ເອກະສານອ້າງອີງ

ບົດນຳ

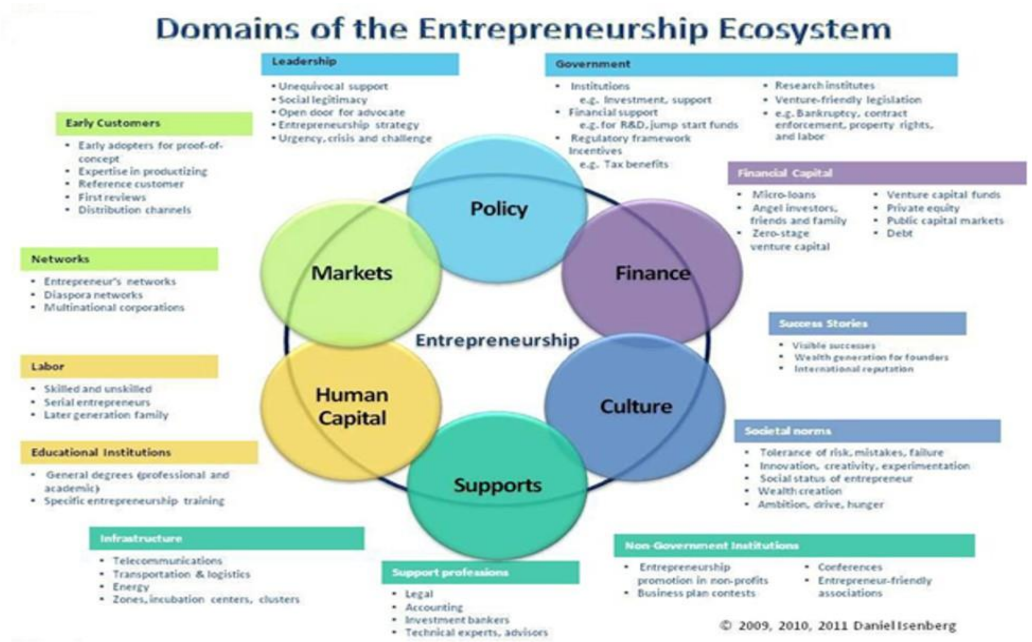
ການປະກອບກິດຈະການ ແລະ ສະຖາບັນການສຶກສາມີຄວາມສຳຄັນຕໍ່ການພັດທະນາເສດຖະກິດ. ການປະກອບກິດຈະການ ຍັງຊ່ວຍແກ້ໄຂຄວາມທຸກຍາກ, ສ້າງວຽກເຮັດງານທຳ, ແລະ ຍັງເປັນການສ້າງນະວັດຕະກຳໃໝ່ໆໃນການພັດທະນາເສດຖະກິດ. ມີຜົນການສຶກສາພົບວ່າ ການປະກອບກິດຈະການ ຊ່ວຍໃນການຍົກລະດັບການຈະເລີນເຕີບໂຕ ແລະ ຍັງຊ່ວຍຍົກຖານະທາງດ້ານເສດຖະກິດແກ່ຊົນເຜົ່າສ່ວນໜ້ອຍ (Harrell-Carter & Alijani, 2017).

ຄຳວ່າ "*entrepreneur*" ໄດ້ມາຈາກພາສາຝຣັ່ງ ມີຄວາມໝາຍວ່າ ການດຳເນີນການ (Kowo, Sabitu, & Bola, 2019). ມີນັກວິຊາການໃຫ້ຄວາມໝາຍ ກ່ຽວກັບການປະກອບກິດຈະການທີ່ແຕກຕ່າງກັນ ແຕ່ມີ ຫຼາຍທ່ານ ມີຄວາມເຫັນທີ່ຄືກັນ ຄືການປະກອບກິດຈະການ ມີຄວາມສ່ຽງເປັນພື້ນຖານ (Mason and Brown, 2014). ສາມາດສັງລວມໄດ້ວ່າ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແມ່ນບຸກຄົນທີ່ກ້າຫານທີ່ຈະສ່ຽງຕໍ່ການການຄົ້ນຫາໂອກາດ ແລະ ການປະກອບກິດຈະການ "entrepreneurship" ມີຄວາມກ່ຽວຂ້ອງກັບ ຄຳວ່າ ໂອກາດທາງທຸລະກິດ "***Business Opportunity***" (Harrell-Carter & Alijani, 2017; Kowo, Sabitu, & Bola, 2019).

ລະບົບນິເວດການປະກອບກິດຈະການ (Entrepreneurial Ecosystem) ໝາຍເຖິງຊຸດທີ່ເປັນອົງປະກອບ ການປະກອບກິດຈະການ , ອົງການກ່ຽວຂ້ອງການປະກອບກິດຈະການ ເຊັ່ນ ບໍລິສັດ, ຜູ້ລົງທຶນ, ຫຼືວໜ່ວຍທຸລະກິດ, ທະນາຄານ ແລະ ສະຖາບັນຕ່າງໆ ເຊັ່ນ ມະຫາວິທະຍາໄລ, ອົງການຈັດຕັ້ງຂອງລັດ, ສະຖາບັນການເງິນ ແລະ ບັນດາຂັ້ນຕອນຕ່າງໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງການປະກອບກິດຈະການ ປະກອບມີ ການຈົດທະບຽນຂອງກິດຈະການ, ການຈະເລີນເຕີບໂຕຂອງກິດຈະການ, ການເຮັດວຽກໃນຖານະຜູ້ປະສານງານລະຫວ່າງໜ່ວຍງານທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ກັບການປະກອບກິດຈະການ ຂອງລັດ ແລະ ອົງການຈັດຕັ້ງມະຫາຊົນ ແລະ ອົງການຈັດຕັ້ງສັງຄົມເປັນຕົ້ນ (Khattab & Al-Magli, 2017).

ສັງລວມແລ້ວ, ລະບົບນິເວດການປະກອບກິດຈະການ (entrepreneurial ecosystem) ປະກອບມີບັນດາກິດຈະກຳ (activities), ຂະບວນການ (processes), ຜູ້ທີ່ມີບົດບາດ ແລະ ບັນດາປັດໄຈຕ່າງໆທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການພັດທະນາການປະກອບກິດຈະການ (Khattab & Al-Magli, 2017). ຄຳວ່າ ລະບົບນິເວດ "ecosystem" ໄດ້ນຳສະເໜີແນໃຄ່ດຸ່ນີໃນປີ 1993 ໂດຍ ເຈມສ໌ ມົວຣ໌ ໃຫ້ຮັບຮູ້ວ່າບໍລິສັດ ແມ່ນລະບົບນິເວດໜຶ່ງ ທີ່ໃຫຍ່ໃນວົງການທຸລະກິດ. ແນວຄິດທິດສດີ ແລະ ຂອບເຂດແນວຄິດກ່ຽວກັບລະບົບນິເວດການປະກອບກິດຈະການທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແຕ່ ແນວຄິດທິດສະດີ ຂອງ ແດນນຽວໄອເຊີນເບີກ-Daniel Isenberg ໄດ້ຮັບການຍອມຮັບຢ່າງແຜ່ຫຼາຍໃນຂົງເຂດທຸລະກິດ (Al-Abri, Rahim, & Hussain, 2018). ອົງປະກອບຂອງລະບົບນິເວດການປະກອບກິດຈະການປະກອບມີ 6 ອົງປະກອບຫຼັກ ແລະ 12 ໂຕຊີ້ວັດຍ່ອຍໃນການອະທິບາຍສະພາບແວດລ້ອມຂອງການປະກອບກິດຈະການ ເຊັ່ນ: ວັດທະນະທຳ (culture-ຜູ້ປະສົບຜົນສຳເລັດ ແລະ ບັນທັດຖານຂອງສັງຄົມ), ນະໂຍບາຍ (policy-ພາວະຜູ້ນຳ ແລະ ປົກຄອງ , ການເງິນ (finance-ໝາຍເຖິງເງິນທຶນ), ທຶນມະນຸດ(human capital-ໝາຍເຖິງສະພາບແຮງງານ ແລະ ສະພາບສະຖາບັນການສຶກສາ), ການຕະຫຼາດ (Market-ໝາຍເຖິງລູກຄ້າ ແລະ ເຄືອຄ່າຍ), ແລະ ການສົ່ງເສີມ (supports-ໝາຍເຖິງສະພາບການພັດທະນາພື້ນຖານໂຄງລ່າງ ແລະ ການສົ່ງເສີມດ້ານອາຊີບເປັນຕົ້ນ) ຕາມຮູບພາບທີ1.

ອີງຕາມຜົນການສຶກສາ ຂອງໄອເຊີນເບີກ-Isenberg (2010)ພົບວ່າມີບາງອົງປະກອບທີ່ເປັນປັດໄຈສູ່ຄວາມສຳເລັດຂອງການປະກອບກິດຈະການ . ເຊັ່ນ: ການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຶນມີຄວາມຈຳເປັນສຳຫຼັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃໝ່, ແຕ່ເພື່ອຮັບປະກັນຄວາມຍືນຍົງຂອງກິດຈະການ ຈຳເປັນຕ້ອງມີແນວທາງໃນການດຳເນີນທຸລະກິດທີ່ຖືກຕ້ອງ ແລະ ເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດ (Khattab & Al-Magli, 2017). ສະນັ້ນ, ການປະເມີນສະພາບການຂອງການດຳເນີນກິດຈະການດ້ວຍການເອົາໂຕຊີ້ວັດ ຕາມແນວຄິດທິດສະດີຂອງໄອເຊີນເບີກ ໄປທົດສອບກໍ່ຈະເຫັນເຖິງສະພາບການ ແລະ ລະບົບການປະກອບກິດຈະການດັ່ງກ່າວຢູ່ໃນສະພາວະແນວໃດ. ນອກຈາກນັ້ນ ຍັງຊ່ວຍໃຫ້ເຮົາເຂົ້າໃຈ ຈຸດອ່ອນທີ່ຕ້ອງປັບປຸງແກ້ໄຂ ແລະ ບັນດາທ່າແຮງບົ່ມຊ້ອນຈາກການປະເມີນ (Mason & Brown, 2014). ສະນັ້ນ, ແນວຄິດທິດສະດີດັ່ງກ່າວຈຶ່ງມີຄວາມສຳຄັນພໍ່ການສຶກສາໃນດ້ານການປະກອບກິດຈະການ (Al-Abri, Rahim, & Hussain, 2018).



ຮູບພາບ 1: ຂອບແນວຄິດ ລະບົບນິເວດການປະກອບກິດຈະການ ຂອງ Daniel Isenberg (2010)

ຈຸດປະສົງຂອງການສຶກສາ

ການສຶກສາຄັ້ງນີ້ເພື່ອຕ້ອງການເຂົ້າໃຈສະພາບການດໍາເນີນກິດຈະການໃນ ສປປລາວ, ປະເທດພູຖານ ແລະ ປະເທດເນປານ. ໂດຍຜ່ານການວິເຄາະຜົນການສໍາຫຼວດຕາມແນວຄິດທິດສະດີທີ່ກໍານົດໃນເບື້ອງຕົ້ນ ເພື່ອທີ່ຈະຮັບຮູ້ຈຸດອ່ອນ ເພື່ອທີ່ຈະແກ້ໄຂໂດຍການສ້າງສູນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ໂດຍການຮ່ວມມືກັນໃນການພັດທະນາ ຄວາມຮູ້ ແລະ ທັກສະທີ່ຊ່ວຍໃນການພັດທະນາຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ຈາກການຮ່ວມມືກັບ ບັນດາປະເທດຄູ່ຮ່ວມໃນອາຊີ ແລະ ເອີໂຣບ-ອອດສະຕຼຽ (Austria), ສະເປນ (Spain) ແລະ ຟິນແລນ (Finland).

ວິທີການສຶກສາ

ວິທີການສໍາພາດເປັນກຸ່ມ (FGD) ເປັນວິທີການເກັບກໍາຂໍ້ມູນທີ່ເປັນລັກສະນະທໍາມະຊາດດີກວ່າການສໍາພາດເປັນບຸກຄົນ ເຊິ່ງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໃຫ້ການສໍາພາດຈະຮູ້ສຶກເປັນການສົນທະນາໃນຊີວິດຈິງ ແລະ ໄດ້ຮັບແຮງຈູງໃຈທີ່ຈະສະແດງຄວາມຄິດເຫັນດີກວ່າຮູບແບບການສໍາພາດເປັນບຸກຄົນ (Dilshad and Latif, 2013). ການຈັດການສໍາພາດເປັນກຸ່ມປະກອບມີ 6 ກຸ່ມ ແລະ ປະເທດລະສອງກຸ່ມໃນສາມປະເທດທີ່ເປັນຄູ່ຮ່ວມໂຄງການ. ແຕ່ລະຈຸດການຈັດສໍາພາດມີຜູ້ໃຫ້ສໍາພາດຈໍານວນ 6 – 8 ຄົນ ແລະ ໃຊ້ເວລາສໍາພາດປະມານ 1 ຊົ່ວໂມງ 47 ນາທີ ຫາ 2 ຊົ່ວໂມງ 19 ນາທີ. ຜູ້ທີ່ເຂົ້າຮ່ວມໃຫ້ການສໍາພາດມີພື້ນຖານ ແລະ ບົດບາດທີ່ແຕກຕ່າງກັນໃນສະພາບແວດລ້ອມການປະກອບກິດຈະການ; ເຊິ່ງປະກອບມີຜູ້ປະກອບກິດຈະການ (entrepreneurs), ຕ່າງໜ້າຈາກພາກລັດ, ພະນັກງານຈາກສະຖາບັນການເງິນ, ນັກວິຊາການ, ຕົວແທນຈາກອົງການທີ່ໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນ ແລະ ສົ່ງເສີມການດໍາເນີນກິດຈະການ. ບັນຊີລາຍຊື່ຜູ້ໃຫ້ການສໍາພາດ ຄັດຕິດ 1.

ເພື່ອຮັບປະກັນເນື້ອໃນການສໍາພາດເປັນເນື້ອໃນກວມໃນລະດັບປະເທດ ການເລືອກຜູ້ໃຫ້ສໍາພາດແຕ່ລະປະເທດຈຶ່ງເລືອກເອົາຕ່າງໜ້າຜູ້ໃຫ້ສໍາພາດຫຼັກມາຈາກສອງພາກ ແລະ ຍັງເປັນການສະທ້ອນໃຫ້ເຫັນເຖິງການປະຕິບັດນະໂຍບາຍການດໍາເນີນກິດຈະການມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນຫຼືບໍ່.

ຜູ້ໃຫ້ສໍາພາດໄດ້ຮັບການແຈ້ງຈຸດປະສົງ ແລະ ລາຍລະອຽດຂອງການສຶກສາ ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນເຂົ້າໃຈເຖິງຈຸດປະສົງຂອງການສຶກສາ ແລະ ສະໝັກໃຈໃນການເຂົ້າຮ່ວມໃຫ້ການສໍາພາດ. ສະນັ້ນ, ຂໍ້ມູນທີ່ໄດ້ຈາກການສຶກສາຄັ້ງນີ້ເປັນຂໍ້ມູນທີ່ດໍາເນີນການທີ່ປະຕິບັດຕາມຫຼັກຈັນຍາບັນ ແລະ ຂະບວນການຄົ້ນຄວ້າວິທະຍາສາດຢ່າງເຄັ່ງຄັດ. ພາຍຫຼັງສໍາເລັດການເກັບກໍາຂໍ້ມູນ, ແມ່ນໄດ້ດໍາເນີນການວິເຄາະຕາມວິທີການຂອງ ແອນເດີຊັນ-Anderson (1990), ສະຫຼຸບລາຍງານຂໍ້ມູນທີ່ໄດ້ຈາກການເກັບກໍາຕາມຂອບເຂດແນວຄວາມຄິດທີ່ຕັ້ງໄວ້. ພາຍຫຼັງສັງລວມໄດ້ເນື້ອໃນທີ່ເປັນແນວຄິດແລ້ວໄປວິເຄາະແບບພັນລະນາໂດຍທີ່ມີອ້າງອີງຂໍ້ມູນຜູ້ໃຫ້ສໍາພາດທີ່ເປັນຄວາມຄິດເຫັນ ແລະ ຄໍາເວົ້າຂອງຜູ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນໂດຍກົງ.

ຜົນການສຶກສາ

ດັ່ງທີ່ໄດ້ກ່າວໃນເບື້ອງຕົ້ນ, ການສຶກສາຄັ້ງນີ້ເພື່ອຕ້ອງການຮັບຮູ້ສະພາບການດໍາເນີນການປະກອບກິດຈະການຂອງແຕ່ລະປະເທດທີ່ດໍາເນີນການສຶກສາ, ໂດຍການສຶກສາຕາມຂອບແນວຄິດ ຂອງ ໄອເຊັນເບີກ-Isenberg's (2010) ໃນການສຶກສາສະພາບການປະກອບກິດຈະການໃນປະເທດທີ່ກໍານົດໄວ້ໃນເບື້ອງຕົ້ນ. ເປັນການສຶກສາທີ່ຈະຊ່ວຍໃຫ້ຮັບຮູ້ ແລະ ເຂົ້າໃຈສະພາບການປະກອບກິດຈະການຂອງແຕ່ລະປະເທດຢ່າງແທ້ຈິງ, ຍັງຈະຊ່ວຍໃຫ້ຮັບຮູ້ ແລະ ເຂົ້າໃຈຄວາມໝາຍຂອງການປະກອບກິດຈະການຈາກຜູ້ໃຫ້ສໍາພາດນໍາອີກດ້ວຍan. ສະນັ້ນ, ຜົນການສຶກສາຈະໄດ້ນໍາສະເໜີຜົນການສຶກສາກ່ຽວກັບຄວາມໝາຍຂອງການປະກອບກິດຈະການ ແລະ ຜົນການສຶກສາສະພາບການດໍາເນີນກິດຈະການ ຕາມແນວຄິດທິດສະດີ ຂອງ ທ່ານ Isenberg's (2010) ໃນຫົກອົງປະກອບໃນການປະເມີນສະພາບການດໍາເນີນການປະກອບກິດຈະການ.

ນິຍາມ ການປະກອບກິດຈະການ

ແຕ່ລະທ່ານທີ່ໃຫ້ສໍາພາດໃຫ້ຄວາມໝາຍທີ່ແຕກຕ່າງກັນ, ໃນການໃຫ້ຄວາມໝາຍ ການປະກອບກິດຈະການ (Entrepreneurship) ຈາກຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໃຫ້ການສໍາພາດທັງ ສາມປະເທດ. ເຊັ່ນຕົວຢ່າງ, ໃນຄວາມໝາຍ ຂອງ ສປປ ລາວ ການປະກອບກິດຈະການ ໝາຍເຖິງການດໍາເນີນທຸລະກິດ (LYEA, 2019), ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ກໍ່ໝາຍເຖິງນັກທຸລະກິດ Entrepreneur=Businessman). ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໃຫ້ການສໍາພາດໃຫ້ຄວາມໝາຍວ່າ ການປະກອບກິດຈະການ "***Entrepreneurship***" ***ໝາຍເຖິງການສ້າງມູນຄ່າ ທີ່ເລີ່ມຈາກການ ມີແນວຄິດທີ່ສ້າງສັນ,*** *ການສ້າງມູນຄ່າຈາກທີ່ເປັນວັດຖຸດິບ, ການເບິ່ງເຫັນໂອກາດທາງການຕະຫຼາດ. ມູນຄ່າເກີດຈາກກົນໄກການຜະລິດ ແລະ ການບໍລິການຕ່າງໆ ແລະ ການດໍາເນີນກິດຈະການຍັງເປັນການສ້າງໂອກາດໃຫ້ເກີດມີການຈ້າງງານທີ່ສົ່ງຜົນທີ່ດີຕໍ່ການພັດທະນາເສດຖະກິດສັງຄົມ.*

ສາມາດສັງລວມຈາກການໃຫ້ການສໍາພາດໄດ້ວ່າ ການປະກອບກິດຈະການ ເປັນ ຄວາມສາມາດ (ability), ຄວາມພ້ອມ (readiness), ສ້າງຜົນກໍາໄລ (profit motive), ແລະ ການຄົ້ນຫາໂອກາດທາງການຕະຫຼາດ (exploiting market opportunities).

ໃນທໍານອງດຽວກັນ, ມີຜູ້ໃຫ້ສໍາພາດຂອງປະເທດພູຖານ ທີ່ໃຫ້ຄວາມໝາຍຕາມປະສົບການ ແລະ ຊີວິດຕົວຈິງຂອງຜູ້ໃຫ້ ການສໍາພາດ. ໂດຍສ່ວນໃຫຍ່ເຂົ້າໃຈວ່າ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ໝາຍເຖິງ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ "Entrepreneur". ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ; ສາມາດສັງລວມໄດ້ວ່າ ການປະກອບກິດຈະການ ເປັນສິ່ງທີ່ໄດ້ຮັບຄວາມສົນໃຈຈາກສັງຄົມ, ຄວາມສ່ຽງ ແລະ.ຜົນກໍາໄລ. ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໃຫ້ການສໍາພາດ ສ່ວນຫຼາຍ ແມ່ນມີຄວາມເຫັນວ່າ ຄວາມຕັ້ງໃຈຂອງການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ຄືການຄົ້ນຫາຄວາມຄິດ/ໂອກາດເພື່ອຜົນປະໂຫຍດຂອງຊຸມຊົນ ເຊັ່ນ ການແກ້ໄຂບັນຫາ ແລະ ການອໍານວຍຄວາມສະດວກ ແກ່ສັງຄົມ. ການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ນມີຄວາມໝາຍຫຼາຍກວ່າ ແຕ່ການສ້າງລາຍໄດ້ ແລະ ເງິນເທົ່ານັ້ນ ດັ່ງຄໍາເວົ້າບາງຕອນຂອງຜູ້ໃຫ້ການສໍາພາດດັ່ງນີ້:

ຂ້າພະເຈົ້າຂໍຕີລາຄາຕົນເອງວ່າ ບໍ່ທັນແມ່ນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ, ແຕ່ເປັນນັກທຸລະກິດ ເພາະຕອນນີ້ຕົນເອງຍັງສະແຫວງຫາຜົນປະໂຫຍດຈາກການດໍາເນີນທຸລະກິດຢູ່"

ດັ່ງນັ້ນ, ສາມາດສັງລວມໄດ້ວ່າຜູ້ໃຫ້ການສໍາພາດ ໃຫ້ຄວາມໝາຍການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ໃນທີ່ນີ້ມີລັກສະນະທີ່ກ່ຽວພັນແລະເນັ້ນໜັກເຖິງການປະກອບກິດຈະການເພື່ອສັງຄົມ. ນອກຈາກນັ້ນ, ການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ຍັງມີຄວາມພໍໃຈທີ່ຈະສ່ຽງ ແລະ ເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ກ້າສ່ຽງໂດຍທໍາມະຊາດຢູ່ແລ້ວ.

ລະບົບນິເວດ ການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ Entrepreneurship Ecosystem

ໄອເຊີນເບີກ-Isenberg (2010) ສະເໜີອົງປະກອບກ່ຽວກັບລະບົບສະພາບການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການເຊິ່ງປະກອບມີ ສະພາບດ້ານນະໂຍບາຍ, ສະພາບດ້ານການເງິນ, ສະພາບດ້ານວັດທະນະທໍາ, ສະພາບການສົ່ງເສີມ ຫຼື ການສະໜັບສະໜູນ, ສະພາບດ້ານທຶນມະນຸດ ແລະ ສະພາບດ້ານການຕະຫຼາດ.

1. ສະພາບດ້ານນະໂຍບາຍ

ນະໂຍບາຍກວມເອົາທັງແນວທາງການນຳພາຂອງພັກ ແລະ ການຄຸ້ມຄອງຂອງລັດ. ນະໂຍບາຍຕ່າງໆທີ່ນຳໃຊ້ເພື່ອສະໜັບສະໜູນການປະກອບກິດຈະການໃຫ້ໄດ້ຜົນປະໂຫຍດທີ່ຄາດໄວ້ເຊັ່ນ: ການພັດທະນາເສດຖະກິດ ຫຼື ການສ້າງວຽກເຮັດງານທຳ. ການປະກອບກິດຈະການຈະມີຄວາມກ້າວໜ້າໄດ້ແມ່ນຂຶ້ນກັບ ການກຳນົດ ນະໂຍບາຍ ແລະ ກົດລະບຽບທີ່ເປັນພື້ນຖານໃນຄຸ້ມຄອງກິດຈະກຳຕ່າງໆ ໃນການດຳເນີນການປະກອບກິດຈະການ ແລະ ຕ້ອງຖືສຳຄັນວ່າການປະກອບກິດຈະການເປັນພື້ນຖານຂອງການພັດທະນາ(Kowo, Sabitu, & Bola, 2019). ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ສິ່ງທີ່ເປັນພື້ນຖານ ຫຼື ນະໂຍບາຍພື້ນຖານຂອງລັດໃນການສະໜອງທຶນ ຫຼື ເງິນທຶນໃນການສະໜັບສະໜູນການປະກອບກິດການທີ່ເປັນການເອື້ອອຳນວຍແກ່ບຸນຄົນ ຫຼື ຜູ້ປະກອບກິດຈະການອື່ນທີ່ບໍ່ສອດຄ່ອງກັບແຜນນະໂຍບາຍຂອງພັກ-ລັດ. ສະນັ້ນ, ບັນດານະໂຍບາຍຕ່າງໆ ຕ້ອງຮັບປະກັບວ່າເປັນການສ້າງຂຶ້ນເພື່ອໃຫ້ການສົ່ງເສີມ ການປະກອບກິດຈະການ ແລະ ເປັນການປົກປ້ອງຄຸ້ມຄອງ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ຮັບປະກັນບໍ່ໃຫ້ມີຜົນກະທົບທີ່ຈະສ້າງຄວາມຫຍໍ້ທໍ້ທີ່ຈະກໍ່ຄວາມເສຍຫາຍ ແລະ ຮັບປະກັນຜົນປະໂຫຍດທາງເສດຖະກິດ (Randolph, Tasto, & Salvino, 2017). ສັງລວມແລ້ວບັນດານະໂຍບາຍຕ່າງໆ, ນະໂຍບາຍຕ້ອງມີບົດບາດສຳຄັນ ໃນສະໜອງຂໍ້ມູນຂ່າວສານຕ່າງໆ ໃຫ້ວອງໄວທັນກັບເວລາ ແລະ ຕ້ອງເອື້ອອຳນວຍໃນການ ໃຫ້ຄຳປຶກສາໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ, ເປັນສູນກາງໃນສ້າງເຄືອຂ່າຍໃຫ້ແກ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ຊ່ວຍເຫຼືອຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃຫມ່ໃນການເຂົ້າເຖິງເງິນທຶນ. ນະໂຍບາຍໃນການສ້າງເຄືອຄ່າຍແກ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການດ້ອຍກັນ (Mason & Brown, 2014). Isenberg (2012) ອະທິບາຍວ່າເຖິງແມ່ນວ່ານະພາກລັດຈະເປັນຝ່າຍວາງນະໂຍບາຍກໍ່ຕາມແຕ່ກໍ່ຍັງບໍ່ສາມາດຮັບປະກັນເຖິງປະສິດທິພາບຂອງບັນດານະໂຍບາຍທີ່ວາງໄອອກ. ທ່ານກ່າວວ່າ ສະນັ້ນ, ການສ້າງນະໂຍບາຍຄວາມໄດ້ຮັບການປະກອບສ່ວນຈາກບບຸກຄົນ ແລະ ອົງການຈັດຕັ້ງເພື່ອໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນດ້ານຄວາມອາດສາມາດ ແລະ ແຮງຈູງໃຈ ທີ່ດີຕໍ່ສະພາບການດຳເນີນກິດຈະການ.

ຜົນການຄົ້ນການສຶກສາພົບວ່າໃນພາກນະໂຍບາຍ ແລະ ກົດໝາຍຂອງລັດກ່ຽວກັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແມ່ນມີສິ່ງທ້າທາຍຫຼາຍຢ່າງຈາກການສຶກສາທັງສາມປະເທດ. ນອກຈາກນັ້ນ ຜູ້ໃຫ້ການສຳພາດຍັງມີຂໍ້ສະເໜີ ແລະ ຂໍ້ແນະນຳກ່ຽວກັບນະໂຍບາຍຕໍ່ການປະກອບກິດຈະການ.

ສປປ ລາວ (Lao PDR)

ສປປ ລາວເລີ່ມປ່ຽນແປງລະບົບເສດຖະກິດຫຼາຍພາກສ່ວນ ໃຫ້ເອກະຊົນມີສ່ວນຮ່ວມໃນການພັດທະນາເສດຖະກິດຕັ້ງແຕ່ປີ 1986 ເພື່ອເປັນການຍົກສູງ ແລະ ພັດທະນາແນວຄິດການປະກອບກິດຈະການເຂົ້າໃນແຜນພັດທະນາເສດຖະກິດສັງຄົມ. ດັ່ງນັ້ນ, ລັດຖະບານ ສປປລາວ ໄດ້ກຳນົດນະໂຍບາຍຕ່າງໆເພື່ອສົ່ງເສີມ, ສະໜັບສະໜູນ ແລະ ຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານວິຊາການ ເພື່ອສ້າງໂອກາດໃຫ້ວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະຂະໜາດກາງ (SME) ດຳເນີນໄປຢ່າງເຂັ້ມແຂງ, ການຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານຂໍ້ມູນຂ່າວສານ, ຊ່ວຍໃນການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ໃຫ້ຄຳປຶກສາດ້ານການບັນຊີ, ດ້ານການເງິນ, ດ້ານກົດໝາຍ, ດ້ານການຕະຫຼາດ, ແລະ ດ້ານອື່ນໆ (Kyophilavong, 2018). ນອກຈາກນັ້ນ, ນະໂຍບາຍຂອງລັດຖະບານ ສປປ ລາວ ຍັງສົ່ງເສີມວິສາຫະກິດໂດຍການປັບປຸງບັນດາຕິນິກຳທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການຂຶ້ນທະບຽນວິສາຫະກິດ, ເຊັ່ນ ອຳນວຍຄວາມສະດວກດ້ານການລົງທຶນ ແລະ ປັບປຸງນິຕິກຳເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ ຈຸນລະວິສາຫະກິດສາມາດເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຶນຜ່ານທະນາຄານ ແລະສະຖາບັນການເງິນຕ່າງໆ (SMEPDO, 2021) ແລະ ລັດຖະບານ ແຫ່ງ ສປປລາວ ຍັງຫຼຸດຈຳນວນຕົວເລກລັດຖະກອນເພື່ອໃຫ້ຊາວໜຸ່ມເຫັນຄວາມສຳຄັນ ແລະ ຫັນໄປປະກອບອາຊີບ ເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການຫຼາຍຂື້ນ.

ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ຕ່າງໜ້າຜູ້ໃຫ້ການສຳພາດ ກ່າວວ່າ ການວາງນະໂຍບາຍ ແລະ ການອອກລະບຽບຂອງພາກລັດທີ່ຜ່ານມາ ຍັງບໍ່ທັນສອດຄ່ອງ ຍັງມີລັກສະນະຄວບຄຸມ ຫຼາຍກວ່າລັກສະນະພັດທະນາ ແລະ ສົ່ງເສີມ ທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ສະພາບແວດລ້ອມ ໃນການດຳເນີນກິດຈະການ ໃນ ສປປ ລາວ. ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ນະໂຍບາຍ ແລະ ກົດໝາຍວ່າດ້ວຍການສົ່ງເສີມ ວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຂະໜາດກາງ ຍັງບໍ່ທັນໄດ້ດີເທົ່າທີ່ຄວນ; ໂດຍສະເພາະແມ່ນຂັ້ນທ້ອງຖິ່ນ (ຂັ້ນແຂວງ) ຫຼື ພະນັກງານບາງຄົນກໍ່ຍັງບໍ່ສາມາດເຮັດໄດ້ດີເທື່ອ. ຜູ້ໃຫ້ສຳພາດຍັງ ອະທິບາຍວ່າມີບາງລະບຽບນະໂຍບາຍ ຄອບຂ້າງເກົ່າ ບໍ່ທັນກັບການປ່ຽນແປງກັບຍຸກສະໄໝ ທີ່ເປັນອຸປະສັກຕໍ່ການຂະຫຍາຍໂອກາດທາງການຕະຫຼາດ.

ມີຄວາມຈຳເປັນທີ່ຕ້ອງພັດທະນາຄວາມອາດສາມາດຂອງພະນັກງານທີ່ດຳເນີນ ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດນະໂຍບາຍ ໃນຂະແໜງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດ, ວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຂະໜາດກາງ. ການວາງແຜນນະໂຍບາຍທີ່ຖືກຕ້ອງ ແລະ ສອດຄ່ອງແມ່ນມີຄວາມສຳຄັນຕໍ່ຄວາມກ້າວໜ້າຂອງ ວິສາຫະກິດ ແລະ ຄວນແຍກແຍະລະຫວ່າງວຽກງານພັດທະນາວິສາຫະກິດ ແລະ ວຽກງານທາງການເມືອງ. ການປະຕິບັດລະບຽບກົດໝາຍຢ່າງເຂັ້ມງວດ ຈະເປັນກົນໄກໜຶ່ງຈະເປັນການສົ່ງເສີມເຮັດໃຫ້ ຊາວໜຸ່ມ ສົນໃຈທີ່ຈະເຂົ້າຮ່ວມໂຄງການລົງທຶນຕ່າງໆ ໃນການພັດທະນາ ໃຫ້ເກີດຜູ້ປະກອບກິດຈະການໜຸ່ມນ້ອຍ. ນະໂຍບາຍ ເປັນອົງປະກອບໜຶ່ງທີ່ຈະປ້ອງກັນ ປັດໃຈດ້ານຄວາມສ່ຽງຈາກພາຍນອກ ໃນການປະກອບກິດຈະການ. ດັ່ງນັ້ນ, ພາກລັດໃນຖານະຜູ້ວາງນະໂຍບາຍຕ້ອງສາມາດປະເມີນຄວາມສ່ຽງ ແລະ ຄວນວາງນະໂຍບາຍທີ່ສາມາດເປັນການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງທີ່ຈະເກີດຈາກປັດໃຈພາຍນອກແກ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ຜູ້ໃຫ້ສຳພາດຍັງເນັ້ນວ່າ ບັນດານະໂຍບາຍ, ກົດໝາຍ ແລະ ລະບຽບການຕ່າງໆ ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການປະກອບກິດຈະການຕ້ອງສາມາດປະກົດຜົນເປັນຈິງ ແລະ ສາມາດໃຊ້ໄດ້ຢ່າງທົ່ວເຖິງ ໂດຍສະເພາະແມ່ນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດກົດໝາຍໃນຂົງເຂດພາສີອາກອນຕ້ອງເຂັ້ມງວດ.

ປະເທດ ພູຖານ (Bhutan)

ບາງນະໂຍບາຍທີ່ສົ່ງຜົນໂດຍກົງຕໍ່ການປະກອບກິດຈະການ ແມ່ນນະໂຍບາຍການພັດທະນາເສດຖະກິດຂອງ ສປປ ລາວ, ເຊັ່ນ ນະໂຍບາຍການພັດທະນາ , ກົດລະບຽບການຈັດ-ເກັບພາສີອາກອນ, ລະບຽບວ່າດ້ວຍບໍລິສັດ , ບົດສະຫຼຸບ ແລະ ທິດທາງແຜນພັດທະນາເສດຖະກິດສັງຄົມ ຄັ້ງທີ 12. ສັງເກດເຫັນວ່າ ບັນດານະໂຍບາຍຕ່າງທີ່ຜ່ານມາ ແມ່ນມີລັກສະນະສົ່ງເສີມ ແລະ ໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນດ້ານການປະກອບກິດຈະການ ໃນປະເທດພູຖານ.

ເຫັນວ່າ ໂດຍລວມແລ້ວ ນະໂຍບາຍເຂັ້ມງວດໃນການອອກໃບອານຸບາດໃນການດໍາເນີນທຸລະກິດ, ຄວາມບໍ່ຊັດເຈນ ແລະ ບັນດາເງື່ອນໄຂຕ່າງໆ ຍັງບໍ່ທັນເອື້ອອໍານວຍໃນການດໍາເນີນທຸລະກິດເທົ່າທີ່ຄວນ.

ການປະກອບກິດຈະການຂອງ ປະເທດພູຖານ ແມ່ນສອດຄ່ອງກັບ 'ນະໂຍບາຍວິສາຫະກິດເດີມ' ເຊິ່ງເປັນນະໂຍບາຍທີ່ມີລັກສະນະ ກໍ່ສ້າງ ແລະ ສົ່ງເສີມຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃໝ່ ບໍ່ໄດ້ໃສ່ໃຈແຕ່ທຸລະກິດທີ່ເປັນເສດຖະກິດຫຼັກ ເທົ່ານັ້ນ (Mason & Brown, 2014). ທາງລັດຖະບານຂອງ ປະເທດພູຖານເອງ ກໍ່ຢາກເຫັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການມີທັດສະນະແນວຄິດນະວັດຕະກໍາ ໃໝ່. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ ເຫັນວ່າບາງນະໂຍບາຍຍັງບໍ່ທັນສະໜັບສະໜູນແນວຄິດທີ່ເປັນນະວັດຕະກໍາເທົ່າທີ່ຄວນ.

ເນື່ອງຈາກວ່ານະໂຍບາຍຂອງລັດຍັງບໍ່ທັນສອດຄ່ອງ ແລະ ຍັງເປັນສິ່ງທີ່ບໍ່ທັນເອື້ອອໍານວຍ ຕໍ່ການແນວຄິດທຸລະກິດໃໝ່ ແລະຍັງມີສິ່ງທ້າທາຍຫຼາຍຢ່າງຕໍ່ແນວຄິດທີ່ເປັນນະວັດຕະກໍາໃໝ່.

ຄວາມເຂັ້ມງວດ ແລະ ການຂາດຄວາມຍືດຍຸ່ນ ຂອງລະບຽບນະໂຍບາຍ ທີ່ເປັນຄວາມຈໍາເປັນກ່ຽວກັບສະພາບແວດລ້ອມ ເຊັ່ນ ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດກົດໝາຍວ່າດ້ວຍ ການປ້ອງກັນ ແລະ ການຄຸ້ມຄອງສິ່ງເສດເຫຼືອ (2009), ຍັງບໍ່ທັນໄດ້ດີເທົ່າທີ່ຄວນ.

ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ການພະຍາຍາມ ແລະ ເປັນຜົນໃຫ້ມີການສ້າງຕັ້ງພະນັກງານ ທີ່ເປັນຄະນະຮັບຜິດຊອບດ້ານການພັດທະນາເສດຖະກິດ-Economic Development Officers (EDOs) ໃນທຸກໆຂົງເຂດຮັບຜິດຊອບ. ຄະນະຮັບຜິດຊອບ ມີໜ້າທີ່ໃນການຊ່ວຍເຫຼືອ ແລະ ສົ່ງເສີມແກ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃໝ່ ເລີ່ມແຕ່ຕົ້ນ ດ້ວຍການຊ່ວຍເຫຼືອ ເຕັກນິກການຂຽນບົດສະເໜີໂຄງການໃນການເຊົ່າ ຫຼື ສໍາຫຼວດຂໍ້ມູນຕ່າງໆ. ການບໍລິການເລີ່ມມີການດໍາເນີນການ ໂດຍສະເພາະແມ່ນການບໍລິການຊຸມຊົນໃນລະດັບຕ່າງໆ.

ປະເທດ ເນປານ (Nepal)

ມີການອອກແບບແນວຄິດ, ການປັບປຸງແນວທາງ ແລະ ການປັບປຸງນະໂຍບາຍຂອງລັດຕໍ່ການພັດທະນາ ແລະ ສົ່ງເສີມດ້ານການປະກອບກິດຈະການ ຂອງປະເທດເນປານ. ເຊັ່ນ ໃນລັດຖະທໍາມະນູນ ຂອງປະເທດເນປາໃນປີ 2015; ແນວທາງການພັດທະນາແບບຍືນຍົງ 2016-2030; ແຜນພັດທະນາເສດຖະກິດສັງຄົມ 5ປີ; ແຜນນະໂຍບາຍການຈ້າງງານ ປີ 2014; ອຸດສາຫະກໍາ ແລະ ວິສາຫະກິດ, 2016; ສະພາຊາວໜຸ່ມ, 2015; ຄູ່ມືການດໍາເນີນທຸລະກິດສໍາຫຼັບນັກທຸລະກິດໜຸ່ມ, 2016; ນະໂຍບາຍການພັດທະນາອາຊີວະສຶກສາ ແລະ ການພັດທະນາທັກສະການຈ້າງງານ, 2007; ວິໄສທັດຂອງໄວໜຸ່ມ, 2025; ນະໂຍບາຍຕໍ່ຊາວໜຸ່ມ, 2015; ແລະ ນະໂຍບາຍການຈ້າງງານແຫ່ງຊາດ, 2014.

ບັນດານະໂຍບາຍຕ່າງໆ ສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງການສົ່ງເສີມ ແລະ ການຍົກສູງໃນການພັດທະນາຊາວໜຸ່ມ ໃນການສ້າງໂອກາດໃນການຈ້າງງານຢ່າງຖືກກົດໝາຍ, ໂອກາດທາງເສດຖະກິດ, ສັງຄົມ ແລະ ວັດທະນະທໍາ. ໃນແຜນພັດທະນາເສດຖະກິດສັງຄົມ ຫ້າປີ (1956-61), ແລະ ລັດຖະບານຍັງ ສືບຕໍ່ໃນການສົ່ງເສີມວຽກງານປະກອບກິດຈະການ ໃນແຜນ ຫ້າປີ. ໃນໄລຍະປັດຈຸບັນ ລັດຖະບານໄດ້ມີນະໂຍບາຍໃນການຝຶກອົບຮົມ ເຕັກນິກ ແລະ ການປະກອບກິດຈະການໃຫ້ແກ່ແຮງງານຊາວເນປານທີ່ກັບຈາກການໄປອອກແຮງງານທີ່ອື່ນ ໂດຍສະເພາະແມ່ນຜູ້ປະກອບກິດຈະການເພດຍິງເພື່ອເປັນການສົ່ງເສີມການປະກອບກິດຈະການ ແລະ ການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຶນຜ່ານກອງທຶນສົ່ງເສີມຜູ້ປະກອບກິດຈະການໜຸ່ມ. ສັງລວມແລ້ວນະໂຍບາຍຂອງປະເທດເນປານແມ່ນເລັ່ງໃສ່ການສ້າງໂອກາດໃຫ້ແກ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໜຸ່ມ.

1. *ການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງເງິນທຶນ* (Access to Finance)

ອົງປະກອບດ້ານການເງິນ ໝາຍເຖິງແຫຼ່ງທຶນ ແລະ ເປັນສິ່ງທ້າທາຍສໍາຫຼັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການດັ່ງລາຍລະອຽດລຸ່ມນີ້:

ສປປ ລາວ (Lao PDR)

ການເງິນເປັນປັດໄຈທີ່ຈໍາເປັນໃນການດໍາເນີນທຸລະກິດ ຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນສປປ ລາວໃນການລິເລີ່ມການດໍາເນີນທຸລະກິດໃໝ່ ແລະ ບັນຫາການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງງິນທຶນ ກໍ່ເປັນເຫດຜົນໜຶ່ງທີ່ເຮັດໃຫ້ການຂະຫຍາຍຕົວ ຂອງບັນດາທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍໃນ ສປປ ລາວ. ຜູ້ໃຫ້ສໍາພາດ ກ່າວວ່າ ການຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງເງິນທຶນຂອງ ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງມີຄວາມສໍາຄັນທີ່ສຸດໃນການຊ່ວຍການຈະເລີນເຕີບໂຕຂອງພາກທຸລະກິດ ທີ່ກວມສ່ວນໃຫຍ່ຂອງເສດຖະກິດ ສປປ ລາວ. ການກູ້ຍືມເງິນທຶນ ແມ່ນມີອັດຕາດອກເບ້ຍສູງ. ຜົນການສໍາຫຼວດຂອງ ທະນາຄານໂລກໃນປີ 2018 ພົບວ່າການເຂົ້າເຖິງເງິນທຶນພົບຂໍ້ຍຸ້ງຍາກທີ່ສຸດໃນ ສປປ ລາວ. ອີງຕາມການລາຍງານຂອງທະນາຄານແຫ່ງ ສປປ ລາວໃນປີ 2016, ມີຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດທີ່ໄດ້ຮັບອະນຸມັດໃນການກູ້ຢືມເງິນຈາກທະນາຄານ ພຽງແຕ່ 20ສ່ວນຮ້ອຍ. ການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຶນ ໝາຍເຖິງ ການເຂົ້າເຖິງການກູ້ຢືມເງິນທຶນຈາກທະນາຄານ, ຄວາມຮູ້ດ້ານການເງິນ ແລະ ການຮຽນແຜນທຸລະກິດ.

ເປັນຄວາມຈໍາເປັນທີ່ສຸດສໍາຫຼັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ຕ້ອງມີຄວາມຮູ້ ຄວາມສາມາດ ໃນການດໍາເນີນເອກະສານຢ່າງຖືກຕ້ອງໃນດໍາເນີນການກູ້ຢືມເງິນທຶນຈາກສະຖາບັນການເງິນຕ່າງໆ.

ສາມາດສັງລວມໄດ້ວ່າສິ່ງທ້າທາຍທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດສໍາຫຼັບບັນຫາແຫຼ່ງທຶນໃນ ສປປ ລາວ ແມ່ນຄວາມໜ້າເຊື່ອຖື ແລະ ຄວາມເຊື່ອໝັ້ນຕໍ່ກັນລະຫວ່າງ ຜູ້ປ່ອຍເງິນກູ້ ແລະ ຜູ້ກູ້ຢືມ. ບັນດາຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດ ຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຂະໜາດກາງ(SMEs) ສ່ວນຫຼາຍແມ່ນໃຊ້ເງິນສົດ ແລະ ການລາຍງານການເງິນບໍ່ຊັດເຈນຂາດຄວາມໜ້າເຊື່ອຖືເພື່ອເປັນຫຼັກຖານໃນການຢັ້ງຢືນຖານະທາງການເງິນ ຈຶ່ງເປັນເຫດເຮັດໃຫ້ເກີດຄວາມຍຸ້ງຍາກໃນການປະເມີນຄວາມໜ້າເຊື່ອຖືໃນການປະເມີນຜົນກໍາໄລເພື່ອປະເມີນສິນເຊື່ອ ແລະ ຕາມລະບຽບການກູ້ຢືມຕ້ອງມີໃບທະບຽນວິສາຫະກິດເປັນເງື່ອນໄຂໃນການກູ້ຢືມ. ເຖິງແມ່ນວ່າຜູ້ປະກອບກິດຈະສາມາດກູ້ຢືມນໍາບຸກຄົນຈາກຜູ້ປ່ອຍເງິນກູ້ ແຕ່ກໍ່ເປັນວົງເງິນຈໍານວນໜ້ອຍບໍ່ພຽງພໍຕໍ່ການກະປບທຸລະກິດ. ທະນາຄານປ່ອຍສິນເຊື່ອສາມາດດໍາເນີນທຸລະກິດໄດ້ ແຕ່ເງື່ອໄຂໃນການກູ້ຢືມຈະຕ້ອງມີຊັບຄໍ້າປະກັນ ແລະ ຕ້ອງມີໃບທະບຽນວິສາຫະກິດ ທີ່ຄ່ອນຄ້າງຍຸ້ງຍາກສໍາຫຼັບ ທຸລະກິດໃໝ່ ແລະ ທຸລະກິດຂະໜາກນ້ອຍ. ສະນັ້ນຈຶ່ງເປັນຜົນ, ເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຂະໜາດກາງ ຂາດຄວາມສາມາດໃນການລົງທຶນ, ບໍ່ມີໂອກາດຂະຫຍາຍຕົວ ແລະ ບໍ່ສາມາດແຂ່ງຂັນກັບຄູ່ແຂ່ງໄດ້.

ທະນາຄານພັດທະນາລາວ (LDB) ເປັນທະນາຄານລັດທີ່ປ່ອຍສິນເຊື່ອໃຫ້ກັບທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຂະໜາດກາງ ໃນອັດຕາດອກເບ້ຍລະຫວ່າງ 9 -10%ຕໍ່ປີ. ນອກຈາກນັ້ນ, ລັດທະບານ ສປປ ລາວຍັງມີແຫຼ່ງທຶນກູ້ຢືມດອກເບ້ຍຕໍ່າ ໃນວົງເງິນ 100 ຕື້ກີບ ສໍາຫຼັບທຸລະກິດ SMEs ໂດຍຜ່ານທະນາຄານການຄ້າຕ່າງໆ ໃນສປປ ລາວ.

ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ການທີ່ຈະຈັດຕັ້ງປະຕິບັດນໂຍບາຍດ້ານການປ່ອຍສິນເຊື່ອ ແລະ ຮັບປະກັນຄວາມຍືນຍົງ, ກອງທຶນກູ້ຢືມທຸລະກິດ SME ພົບກັບສິ່ງທ້າທາຍຫຼາຍໆຢ່າງໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຕົວຈິງ ເຊັ່ນ: ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດກົດລະບຽບ ແລະ ກົດໝາຍວ່າດ້ວຍSMEs , ກົດໝາຍວ່າດ້ວຍງົບປະມານແຫ່ງລັດ, ກົດໝາຍວ່າດ້ວຍການກວດສອ ແລະ ນະໂຍບາຍວ່າດ້ວຍການຸຈັດຕັ້ງປະຕິບັດກອງທຶນອື່ນໆທີ່ບໍ່ທັນສອດຄ່ອງ. ອີກດ້ານໜຶ່ງ, ບັນດາຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດSMEs ແມ່ນມີຄວາມຕ້ອງການ ຊ່ວຍເຫຼືອ ດ້ານເຕັກນິກ ເພື່ອຍົກຂີດຄວາມສາມາດຂອງຕົນ ໃຫ້ສາມາດເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງເງິນທຶນ ແລະ ຮັບປະກັນປະສິດທິພາບໃນການບໍລິຫານເງິນທຶນ ໃຫ້ສາມາດຈ່າຍທຶນຄືນໃຫ້ທະນາຄານທີ່ກູ້ຢືມໄປຈາກທະນາຄານ.

ພູຖານ (Bhutan)

ການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຶນມີຄວາມສໍາຄັນຫຼາຍຕໍ່ການສົ່ງເສີມການປະກອບກິດຈະການ ແລະ ອົງປະກອບດ້ານການເງິນກໍ່ມີຄວາມສໍາຄັນຫຼາຍຕໍ່ການພັດທະນາການປະກອບກິດຈະການຂອງປະເທດພູຖານ; ໃນໄລຍະທີ່ຜ່ານມາ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການມີຄວາມຍຸ້ງຍາກໃນການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຶນ. ໜ່ວຍງານຂອງ ພາກລັດ ເຊັ່ນ ສະຖາບັນການເງິນ, ສະຖາບັນການທະນາຄານ, ອົງການ NGOs, ໝູ່ເພື່ອນ ແລະ ຄອບຄົວ ແມ່ນໃຫ້ການສົ່ງເສີມດ້ານເງິນທຶນໃນການລິເລີ່ມການປະກອບກິດຈະການ, ເຖິງແມ່ນວ່າທະນາຄານໂລກຈະລາຍງານວ່າການປະກອບກິດຈະການຂອງປະເທດພູຖານຍັງຕໍ່າຖ້າທຽບໃສ່ບັນກາປະເທດ. ສະນັ້ນ, ເປັນການສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າ ການບຸງການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຶນ ເປັນຄວາມຍຸ້ງຍາກເນື່ອງຈາກເປັນຊັບພະຍາກອນທີ່ສໍາຄັນສໍາຫຼັບການປະກອບກິດຈະການ (Isenberg, 2010).

ຜູ້ໃຫ້ການສໍາພາດ ກ່າວວ່າການຂຶ້ນທະບຽນວິວາຫະກິດ, ການຂໍອະນຸມັດ ການກູ້ຢືມ ມີຂັ້ນຕອນທີ່ຍຸ້ງຍາກ ແລະ ແກ່ຍາວເວລາໃນການດໍາເນີນການດ້ານເອກະສານ ແລະ ການກູ້ເງິນທຶນ, ນອກຈາກນັ້ນ ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການປ່ອຍເງິນກູ້ກໍ່ບໍ່ມີຄວາມຊັດເຈນ ເປັນເຫດຜົນເຮັດໃຫ້ບໍ່ມີການກູ້ຢືມ,ບາງສະຖາບັນການເງິນຕ້ອງມີຫຼັກຊັບຄໍ້າປະກັນ ແລະ ບາງສະຖາບັນບໍ່ຈໍາເປັນມີຫຼັກຊັບຄໍ້າປະກັນ. ການບໍລິການເງິນກູ້ທີ່ບໍ່ຖືກຕ້ອງ. ເຊັ່ນ: ທະນາຄານພັດທະນາແຫ່ງປະເທດພູຖານ ບໍລິການປ່ອຍສິນເຊື່ອ ດ້ວຍອັດຕາດອກເບ້ຍຕໍ່າ ໂດຍບໍ່ມີຊັບຄໍ້າປະກັນ; ໂຄງການຄໍ້າປະກັນແຫ່ງຊາດ ສາມາດຊ່ວຍຄໍ້າປະກັນປະມານ 90% ຂອງໂຄງການ; ນອກຈາກນັ້ນ ຂະບວນການດໍາເນີນການ ກໍ່ສະດວກສະບາຍ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ການກະກຽມແຜນທຸລະກິດ ເປັນປັດໄຈທີ່ສໍາຄັນໜຶ່ງ ໃນການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງເງິນທຶນ–ການທີ່ກະກຽມແຜນທຸລະກິດທີ່ບໍ່ລະອຽດ ເຮັດໃຫ້ການອະນຸມັດລ້າຊ້າ ເຊິ່ງເປັນສິ່ງທ້າທາຍໜຶ່ງຕໍ່ການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງເງິນທຶນ. ສະຖາບັນທີ່ສະໜອງເງິນທຶນຂອງ ປະເທດ ພູຖານ ປັດຈຸບັນປະກອບມີດັ່ງນີ້:

- ສະຖາບັນປ່ອຍເງິນກູ້ ເຄີນເພັນ (Kuenphen Financing): ບໍລິການປ່ອຍເງິນກູ້ໃຫ້ຊຸມຊົນທີ່ດ້ອຍໂອກາດ, ເປັນຕົວແທນມູນນິທິສະໜອງແຫຼ່ງເງິນທຶນ. ຜູ້ສະໝັກຂຽນໂຄງການໃນລັກສະນະລະດົມທຶນ, ສາມາດລະດົມທຶນໃນວົງເງິນ 20 ສ່ວນຮ້ອຍຂອງມູນຄ່າການລົງທຶນ ແລະ ການກູ້ຢືມບໍ່ຈໍາເປັນມີຊັບຄໍ້າປະກັນ. ສະນັ້ນພາຍຫຼັງທີ່ໄດ້ຮັບທຶນໃນວົງເງິນ 20 ສ່ວນຮ້ອຍ ແລ້ວ ສາມາດກູ້ຢືມເງິນທຶນທີ່ເຫຼືອ 80 ສ່ວນຮ້ອຍ ສາມາດກູ້ຢືມຜ່ານສະຖາບັນປ່ອຍເງິນກູ້ ເຄີນເພັນ.
- ກອງທຶນກູ້ຢືມບໍລິມະສິດ: ທີ່ສ້າງຕັ້ງໂດຍ RMA ແລະ ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໂດຍ ທະນາຄານຕ່າງໆເພື່ອສະໜອງເງິນທຶນໃຫ້ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດໃໝ່.
- ສ້າງແຫຼ່ງທຶນເພື່ອໃຫ້ເປັນທາງເລືອກໃນການກູ້ຢືມ ເຊັ່ນ: *Jab Chor*, ການລະດົມທຶນ ແລະ ເງິນທຶນສໍາຫຼັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃໝ່.
- ມູນນິທິ ປ່ອຍເງິນທຶນLEP, ກອງທຶນຈາກ DCSI ແລະ ການກູ້ຢືມຈາກທະນາຄານແຫ່ງຕ່າງໆ. .
- ກອງທຶນພະນັກງານບໍານານ NPPF ທີ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການສາມາດຢືມໄດ້ ໂດຍຜ່ານການລົງທະບຽນ.
- ການເງິນຈຸລະພາກ ໂດຍຜ່ານ ພະຣາດສະສໍານັກ ເຊິ່ງເງິນກອງທຶນສໍາຫຼັບຊ່ວຍເຫຼືອສັງຄົມ ຈະບໍ່ແມ່ນກອງທຶນເພື່ອທຸລະກິດ. ເຊິ່ງສາມາດເປັນທຶນຊ່ວຍເຫຼືອໄດ້ມີແຕ່ 30% ແຕ່ສ່ວນທີ່ເຫຼືອແມ່ນເປັນຮູບແບບການກູ້ຢືມທີ່ບໍ່ມີດອກເບ້ຍ.
- ໂຄງການຄໍ້າປະກັນສິນເຊື່ອ ຂອງ ທະນາຄານ CSI

ໂດຍພື້ນຖານຂອງວັດທະນະທໍາພູຖານ, ເຄືອຂ່າຍ ແລະ ການພົວພັນ ອົງກອນຈະມີບົດບາດສໍາຄັນໃນການດຶງດູດນັກລົງທຶນ. ຜູ້ປະກອບກິດຈະການມີກໍລະນີ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ປະສົບຜົນສໍາເລັດຂອງການລະດົມທຶນໂດຍຜ່ານເຄືອຂ່າຍທາງສັງຄົມເພື່ອເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດຂອງນັກທຸລະກິດ.ໃນຂະນະດຽວກັນ, ການລົງທຶນເຂົ້າໃນການປະກອບທຸລະກິດເພື່ອສັງຄົມເຫັນວ່າເປັນທີ່ດຶງດູດຂອງຜູ້ໃຫ້ທຶນທີ່ເຮັດໃຫ້ການເຂົ້າເຖິງດ້ານເງິນທຶນໄດ້ງ່າຍ. ທຸລະກິດບໍລິການສັງຄົມນອກຈາກຈະເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຶນໄດ້ງ່າຍ ແລ້ວຍັງເປັນການຊ່ວຍສ້າງຄວາມປະເດັນທີ່ສັງຄົມໃຫ້ຄວາມສົນໃຈນໍາອີກດ້ວຍ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ສໍາຫຼັບປະເທດ ພູຖານ ແລ້ວຍັງບໍ່ທັນດຶງດູດນັກລົງທຶນທີ່ມີຊື່ສຽງລົງທຶນໄດ້ເທື່ອ. ຈໍາເປັນທີ່ຈະຕ້ອງມີແຫຼ່ງທຶນສະໜັບສະໜູນ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃໝ່ ແລະ ເຫັນເຖິງທ່າກ້າວຂອງ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃໝ່ພາຍໃນປະເທດພູຖານ.

ປະເທດເນປານ (Nepal)

ສະພາບການລວມການ ເຂົ້າເຖິງການເງິນໃນປະເທດເນປານເຫັນວ່າຜູ້ປະກອບກິດຈະການເພດຊາຍ ຈະມີໂອກາດ ໃນການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງເງິນທຶນຫຼາຍກວ່າຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ເປັນເພດຍິງ. ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຊາຍ ແລະ ຍິງຈະປະສົບກັບບັນຫາດຽວກັນກໍ່ຕາມ, ແຕ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງກໍປະສົບກັບບັນຫາຫຼາຍກວ່າ ເນື່ອງຈາກບົດບາດຕົ້ນຕໍຂອງການເຮັດວຽກຫຼາຍໜ້າທີ່ຄືເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ທັງເຮັດໜ້າທີ່ຫຼັກໃນການເບິ່ງແຍງຄອບຄົວ ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ເຂົາເຈົ້າມີເວລາບໍ່ພຽງພໍໃນການສະໜອງການດໍາເນີນທຸລະກິດດ້ວຍຕົນເອງ. ຍ້ອນເຫດຜົນດັ່ງກ່າວ, ບໍລິສັດບໍລິການເງິນທຶນຈໍານວນຫຼາຍບໍ່ມີຄວາມເຊື່ອໝັ້ນທີ່ຈະສະໜອງເງິນທຶນໃຫ້ແກ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງໃນປະເທດ ເນປານຍ້ອນວ່າຂາດຄວາມເຊື່ອໝັ້ນດ້ານຄວາມສາມາດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງທີ່ຈະຊໍາລະເງິນກູ້ເຫຼົ່ານັ້ນພາຍໃນເວລາທີ່ກໍານົດໄວ້. ເນວໃດກໍ່ຕາມ, ສໍາລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງຫນຸ່ມທີ່ເປັນໂສດແມ່ນຈະມີນະໂຍບາຍທີ່ດີກວ່າ. ນະໂຍບາຍການເງິນ ສົກປີ 2018/19 ຂອງເນປານ ລະບຸວ່າພົນລະເມືອງເນປານ ອາຍຸແຕ່ 18-50 ປີ ທີ່ຕັ້ງໃຈດໍາເນີນທຸລະກິດຂອງຕົນເອງຈະໄດ້ຮັບເງິນກູ້ຢືມນໍາການເງິນຈຸລະພາກຈາກລັດຖະບານ ຕ້ອງມີໃບຢັ້ງຢືນການສຶກສາທີ່ຄົບຕາມເງື່ອນໄຂ (ມະຫາຈັນ, 2018). ແຕ່ກໍ່ມີບັນຫາທີ່ແມ່ຍິງສ່ວນຫລາຍບໍ່ໄດ້ຮັບການສຶກສາ ແລະ ເປັນປະກົດການທີ່ສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງຂໍ້ດ້ອຍສໍາລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງຫນຸ່ມ.

ອີງຕາມການລາຍລາຍ ຂອງໜ່ວຍງານຮັບຜິດຊອບ ຂອງປະເທດເນປານ ເຫັນວ່າ ນັກທຸລະກິດໜຸ່ມ ພຽງແຕ່ປະມານ 38,000 ຄົນທີ່ໄດ້ຮັບການຊ່ວຍເຫຼືອຈາກກອງທຶນໃນປີ 2018 ຫາ 2019. ເນວໃດກໍ່ຕາມ, ເງິນກູ້ຢືມຂອງລັດຖະບານໃຫ້ ຄົນເນປານແມ່ນຫນ້ອຍຫຼາຍເມື່ອທຽບຄວາມຕ້ອງການຂອງປະຊາຊົນ ແລະ

ຍິ່ງມີບັນຫາໂຄວິດ-19ທີ່ເປັນສິ່ງຫຍໍ້ທໍ້ຕໍ່ການປະກອບກິດຈະການຂອງຄົນເນປານ.

ການເຂົ້າເຖິງດ້ານການເງິນສຳລັບການເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດໃນປະເທດເນປານຍັງຄົງເປັນປະເດັນທີ່ສະຖາບັນການເງິນ ບໍ່ເຊື່ອໝັ້ນທີ່ຈະປ່ອຍເງິນກູ້ເນື່ອງຈາກວ່າກັງວົນເຖິງຄວາມຍືນຍົງຂອງການເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ ແລະ ລວມທັງຂາດສິ່ງດຶງດູດໃຈຈາກນັກລົງທຶນເອງ. ໂດຍສາມາດສັງລວມໄດ້ວ່າ ການເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດຈະປະສົບກັບຄວາມຫຍຸ້ງຍາກຢ່າງນ້ອຍເປັນເວລາຫ້າປີໃນດ້ານການສ້າງກຳໄລ ແລະ ລາຍຮັບ (GCI, FGD Data 2021). ການສະໜັບສະໜູນຂອງຄອບຄົວ ແລະ ການສະໜັບສະໜູນຈາກບັນດາອົງການຈັດຕັ້ງການເງິນແມ່ນພາຍຫຼັງທີ່ວິສາຫະກິດໄດ້ສ້າງຕົນເອງໄດ້ໃນລະດັບໜຶ່ງ ທີ່ສາມາດເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດພາຍໃນ ຫຼື ຕ່າງປະເທດ ແລະ ມີຄວາມສາມາດແຂ່ງຂັນໃນຕະຫຼາດທີ່ມີຢູ່ແລ້ວກັບບັນດາວິສາຫະກິດທີ່ຕັ້ງຂຶ້ນ. ບັນຫາທີ່ກ່າວມານັ້ນເປັນສິ່ງທີ່ຜູ້ເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດໜຸ່ມຈະປະເຊີນ, ກອງທຶນການຈ້າງງານຕົນເອງຂອງຊາວໜຸ່ມ ແລະຜູ້ປະກອບກິດຈະການຂະໜາດນ້ອຍ (YSEF) ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໂດຍກະຊວງສະຫະກອນແລະການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກທີ່ຊ່ວຍສະໜອງເງິນກູ້ຢືມທີ່ສະໜັບສະໜູນໃຫ້ແກ່ໄວໜຸ່ມທີ່ຫວ່າງງານຊອງເນປານເພື່ອເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ. ຂໍ້ລິເລີ່ມນີ້ສາມາດຊ່ວຍເຫຼືອຊາວໜຸ່ມ 12,000 ຄົນໃນປີ 2021 (YSEF Report, 2021). ແຕ່ດ້ວຍເຫດວ່າເປັນປະເດັນທາງການເມືອງໃນດ້ານນີ້, ພາກສ່ວນອື່ນໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຈາກການລິເລີ່ມການເຂົ້າເຖິງທາງດ້ານການເງິນໃໝ່ຫຼືທີ່ມີຢູ່ແລ້ວ. ດັ່ງນັ້ນ, ເຖິງແມ່ນວ່າມີແຜນການທາງດ້ານການເງິນຈຳນວນຫຼາຍທີ່ສະເໜີໂດຍທະນາຄານ ແລະ ສະຖາບັນການເງິນທີ່ແຕກຕ່າງກັນ, ແຕ່ກໍ່ຍັງບໍ່ທັນຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໄດ້ຢ່າງຖືກຕ້ອງ ເນື່ອງຈາກວ່າການປະຕິບັດນະໂຍບາຍຕໍ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍັງບໍ່ທັນໄດ້ດີເທົ່າທີ່ຄວນ.

2 *ວັດທະນະທຳ (Culture)*

ວັດທະນະທຳການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການເປັນອົງປະກອບໜຶ່ງທີ່ສຳຄັນ ເຊັ່ນ ເລື່ອງຄວາມສຳເລັດ ແລະ ມາດຖານທາງສັງຄົມ. ມາດຖານ ແລະ ທັດສະນະຄະຕິທາງບວກຂອງສັງຄົມຕໍ່ກັບການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ນ ຂໍກະແຈທີ່ສຳຄັນ ຂອງ ລະບົບວົງຈອນການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ (Isenberg, 2011). ຖ້າຫາກວັດທະນະທຳໃດຫາກມີທັດສະນະຄະຕິທີ່ບໍ່ຍອມຮັບສະພາບການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການບໍ່ວ່າຈະປະສົບຜົນສຳເລັດ ຫຼື ລົ້ມເຫຼວ ກໍ່ຈະເຮັດໃຫ້ ລະບົບວິເວດການປະກອບກິດຈະການຈະບໍ່ມີບົດບາດໃນວັດທະນະທຳດັ່ງກ່າວ (Al-Abri, Rahim, & Hussain, 2018) ໃນອົງປະກອບດ້ານວັດທະນະທຳຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ, ຈະໄດ້ພະຍາຍາມເຂົ້າໃຈທັດສະນະຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມກ່ຽວກັບຜົນກະທົບຂອງວັດທະນະທຳແຫ່ງຊາດຕໍ່ການປະກອບກິດຈະການ. ໂດຍສະເພາະແມ່ນບົດບາດຂອງວັດທະນະທຳໃນການສົ່ງເສີມ ຫຼື ພັດທະນາຜູ້ປະກອບກິດຈະການ; ທັດສະນະຂອງສັງຄົມຕໍ່ກັບການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ຖືວ່າການປະກອບກິດຈະການ ໃຫ້ກາຍເປັນອາຊີບ ແລະ ການສະໜັບສະໜູນຈາກສັງຄົມໄປສູ່ຄວາມອົດທົນພະຍາຍາມຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ.

ສປປ ລາວ

ການສົນທະນາກ່ຽວກັບວັດທະນະທຳຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນ ສປປ ລາວ ໄດ້ຊີ້ໃຫ້ເຫັນວ່າການປະກອບ ກິດການບໍ່ແມ່ນອາຊີບ. ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ, ພໍ່ແມ່ສົ່ງເສີມລູກຫຼານຂອງຕົນໃຫ້ເຂົ້າຮຽນຕໍ່ລະດັບ ມະຫາວິທະຍາໄລ ເພື່ອຫວັງຈະໄດ້ວຽກເຮັດງານທຳນຳລັດຖະບານ, ອົງການສາກົນ ຫຼື ບໍລິສັດຕ່າງໆ.ໃນສັງຄົມລາວຜູ້ຄົນຍັງບໍ່ທັນເຫັນສະຖານະພິເສດໃດໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ປະສົບຄວາມສຳເລັດ. ດັ່ງນັ້ນ, ມັນຈຶ່ງບໍ່ຖືວ່າເປັນທາງເລືອກໃຫ້ເປັນອາຊີບທີ່ດີໄດ້. ດ້ວຍເຫດນັ້ນ, ໄວໜຸ່ມ ແລະ ນັກສຶກສາຈຶ່ງຂາດແນວຄວາມຄິດ, ທັດສະນະຄະຕິ ແລະ ທັກສະ ຂອງການຜູ້ປະກອບກິດຈະການ.

ນອກຈາກນັ້ນ,ການຫລີກລ້ຽງຄວາມສ່ຽງຫຼືຄວາມຢ້ານກົວຕໍ່ກັບຄວາມລົ້ມເຫຼວແມ່ນປັດໃຈວັດທະນະທຳອີກອັນໜຶ່ງທີ່ມີຜົນກະທົບຕໍ່ການປະກອບກິດຈະການ ແລະ ຄວາມຍືນຍົງຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃໝ່.ແຕ່ການຊຸກຍູ້ສາມາດມາຈາກການເດີນຕາມຕົວແບບຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ມີຜົນສຳເລັດມາກ່ອນແລະພື້ນທີ່ສັງຄົມຕ່າງໆເພື່ອແລກປ່ຽນປະສົບການກັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການອື່ນໆບໍ່ວ່າຈະທາງດ້ານຄວາມສຳເລັດຫຼືຄວາມລົ້ມເຫລວທີ່ຈະເພີ່ມຄວາມກະຕືລືລົ້ນໃນການປະກອບກິດຈະການ.ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມການສຳພາດໄດ້ແນະນຳໃຫ້ມີການສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງ ແລະ ປັບປຸງແນວຄວາມຄິດ ຂອງ ຜູ້ຄົນເພື່ອຂະຫຍາຍສະຖານະພາບການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ເພື່ອປັບປຸງວັດທະນະທຳ ຂອງ ຜູ້ປະກອບ ກິດຈະການ. ດັ່ງນັ້ນ, ມັນຈຶ່ງເປັນສິ່ງສຳ ຄັນຫຼາຍທີ່ຈະຕ້ອງມີການເຜີຍແຜ່ບົດເລື່ອງຄວາມສຳ ເລັດ ຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ເປັນແບບຢ່າງເພື່ອປູກຈິດສຳນຶກກ່ຽວກັບວັດທະນະທຳ ຂອງ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ເມື່ອສັງຄົມມີທັດສະນະການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການດີຂຶ້ນ, ບົດບາດ ແລະ ຖານະການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການກໍ່ຈະໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນຈາກລັດຖະບານ ແລະ ອົງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງຫຼາຍຂຶ້ນ. ບັນດາການປຶກສາຫາລືໄດ້ເປີດເຜີຍໃຫ້ເຫັນວ່າຜົນສະທ້ອນຈາກວັດທະນະທຳລາວທີ່ມີຕໍ່ການປະກອບກິດ ຈະການຢ່າງແຮງ ນັ້ນໝາຍຄວາມວ່າໃນຂອບເຂດທົ່ວສັງຄົມຖືວ່າການມີຄູ່ຮ່ວມມືດ້ານທຸລະກິດກັບນັກທຸ ລະກິດຫວຽດນາມມີຄວາມໝັ້ນທ່ຽງກວ່າບັນດາຄູ່ຮ່ວມມືທຸລະກິດສັນຊາດອື່ນ. ວັດທະນະທຳ ແລະ ການປະກອບກິດຈະການມີຄວາມກ່ຽວຂ້ອງກັນໃນກໍລະນີ ຂອງ ສປປ ລາວ ໂດຍສະເພາະຂອບເຂດ ທີ່ການຜະລິດ ແລະ ການບໍລິການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບວັດທະນະທຳເຊັ່ນ: ການຜຣລິດຜ້າໄຫມ ແລະ ຝ້າຍດ້ວຍມື ແລະ ຜະລິດຕະພັນສຳລັບການທ່ອງທ່ຽວແບບດັ້ງເດີມ ແລະ ວັດທະນະທຳອື່ນໆແມ່ນມີຄວາມນິຍົມຫຼາຍກວ່າຂົງເຂດການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ເປັນແນວໂນ້ມ ຂອງ ໂລກເຊັ່ນ: ສິດທິ ມະນຸດ, ສິດສັດ, ຄູນນະພາບຂອງຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຄວາມປອດໄພຕໍ່ສຸຂະພາບ ແລະ ສິ່ງແວດລ້ອມ. ວັດທະນະທຳຖືວ່າເປັນປັດໃຈຂັດຂວາງການປະກອບກິດຈະການໃນ ສປປ ລາວເນື່ອງຈາກນັກທຸລະກິດຕ້ອງລະມັດລະວັງຕໍ່ການເຄື່ອນໄຫວທຸລະກິດທີ່ອາດຈະລະເມີດປະເພນີທ້ອງຖິ່ນ.ການລະເມີດສາມາດເຮັດໃຫ້ເກີດການຮ້ອງທຸກຈາກປະຊາຊົນສິ່ງນີ້ໄດ້ກໍ່ໃຫ້ເກີດມີຂໍ້ຈຳກັດສຳລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການເພື່ອພັດທະນາແລະສ້າງນະວັດຕະກຳໃໝ່.ເຊັ່ນດຽວກັນ,ທັດສະນະຄະຕິຂອງປະຊາຊົນທົ່ວໄປກໍເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງວັດທະນະທຳຂອງເຂົາເຈົ້າ ທີ່ຂັດຂວາງພວກເຂົາຈາກໂອກາດການຊອກຫາຕະຫຼາດສຳລັບກິດຈະກຳດ້ານທຸລະກິດທີ່ເຂົາເຈົ້າມີສ່ວນຮ່ວມປະຈຳວັນ.ຜູ້ໃຫ້ສຳພາດໄດ້ຍົກຕົວຢ່າງຊາວກະສິກອນ ລ້ຽງປາເພື່ອບໍລິໂພກເອງ ແລະ ບໍ່ມີປະສົບການໃນການຄຸ້ມຄອງການລ້ຽງປາ. ແຕ່ຄົນຈີນໄດ້ເຂົ້າມາເຊົ່າທີ່ດິນ ແລະ ໜອງປາຈາກຊາວກະສິກອນທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ສ້າງລາຍຮັບຫຼາຍກວ່າຊາວກະສິກອນທ້ອງຖິ່ນ.

ຜູ້ໃຫ້ສຳພາດຈາກໜ່ວຍງານພາກລັດ ແລະ ຜູ້ວາງນະໂຍບາຍສະເໜີໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຕ້ອງເບິ່ງຕະຫຼາດໃຫ້ຈັດເຈນກ່ອນລົງທຶນເຮັດທຸລະກິດໃດໜຶ່ງ. ເຂົາເຈົ້າສັງເກດເຫັນວ່າຮູບແບບການດຳເນີນທຸລະກິດ ຂອງ ສປປ ລາວ ແມ່ນມີລັກສະນະອະນຸລັກທາງດ້ານຂະບວນການ, ການປະຕິບັດ ແລະ ການແຂ່ງຂັນ ທາງຕະຫຼາດ ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ຂອງຊາດອື່ນສາມາດນຳໜ້າຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ຈອງ ສປປ ລາວ ໄດ້ງ່າຍທີ່ສຸດ. ມັນຈະເປັນການດີທີ່ເລີ່ມຕົ້ນຈາກທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍເພື່ອຮຽນຮູ້ ແລະ ເຕີບໂຕຢ່າງຍືນຍົງ. ອັນນີ້ມັນຮຽກຮ້ອງໃຫ້ສະຖາບັນການສຶກສາ,

ພໍ່ແມ່ຜູ້ປົກຄອງ ແລະ ພາກສ່ວນ ກ່ຽວຂ້ອງອື່ນໆ ສະໜັບສະໜູນຊາວໜຸ່ມໃຫ້ເຫັນວ່າການປະກອບກິດຈະການເປັນອາຊີບ ແລະ ຊອກຫາວິທີການແນະນໍາການເປັນຜູ້ປະກອບກິດການໃນລະດັບການສຶກສາຕ່າງໆ ເພື່ອປ່ຽນທັດສະນະຄະຕິແບບດັ້ງເດີມກ່ຽວກັບປະກອບການ.

ປະເທດພູຖານ Bhutan

ເຊັ່ນດຽວກັບກໍລະນີຂອງ ສປປ ລາວ, ຄົນພູຖານໂດຍທົ່ວໄປຍັງຕິດຢູ່ໃນຄວາມເຊື່ອແບບດັ້ງເດີມ ຢ່າງແຂງແຮງວ່າ:
ຈຸດປະສົງຫຼັກຂອງການສຶກສາອົບຮົມເດັກນ້ອຍແມ່ນເພື່ອຮັບປະກັນວຽກງານພາກ ລັດຖະບານ ຫຼື ເອີ້ນວ່າ: “ວຽກຄໍເສື້ອສີຂາວ” ເຊິ່ງໄດ້ຮັບການນິຍົມຫຼາຍກວ່າ ການຜັນຕົວເອງເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ໃນດ້ານຕ່າງໆ ເຊັ່ນ. ການກະເສດ ແລະ ການກະເສດແມ່ນຖືວ່າເປັນ 'ວຽກຄໍເສື້ອສີຟ້າ'.ນີ້ກໍຍ້ອນພື້ນຖານທັດສະນະຂອງສັງຄົມທົ່ວໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນ ຫຼື ຍົກສູງຖານະ ຕໍ່ກັບການເປັນພະນັກງານລັດ, ແພດ, ທະນາຍຄວາມ ແລະ ວິສະວະກອນ ຫຼາຍກວ່າ ຮູບແບບການຈ້າງງານແບບດັ້ງເດີມອື່ນໆ.
ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວຄົນພູຖານຈະບໍ່ໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນຕໍ່ການເປັນຜູ້ປະກອບ ກິດຈະການ ແລະ ບໍ່ໃຫ້ຄວາມເຄົາລົບນັບຖື ຄືກັນກັບອາຊີບອື່ນ. ດັ່ງນັ້ນ, ຜູ້ໃຫ້ສໍາພາດສ່ວນໃຫຍ່ ສະແດງຄວາມຄິດເຫັນວ່າວັດທະນະທໍາ ແລະ ທັດສະນະຄະຕິຂອງຄົນພູຖານ,ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ,ຕໍ່ກັບການປະກອບກິດຈະການແມ່ນບໍ່ເປັນບວກຫຼາຍ.

ຜູ້ໃຫ້ສໍາພາດຖືວ່ານີ້ເປັນຈຸດສຸມ ຂອງ ລະບົບການສຶກສາຂອງປະເທດພູຖານ. ລະບົບການສຶກສາ ຂອງ ປະເທດພູຖານ ສະໄຫມໃໝ່, ມີພື້ນຖານ ແລະ ອິດທິພົນຈາກລະບົບການສຶກສາແບບດັ້ງເດີມ ຂອງ ອິນເດຍ ແລະ ອັງກິດ, ການຮຽນການສອນແມ່ນຮຽນຕາມປຶ້ມແບບຮຽນ ແລະ ເປັນລະບົບການສອບເສັງ, ແລະ ມີຄວາມຈໍາກັດດ້ານການປະດິດສ້າງ, ຄວາມຄິດສ້າງສັນ ຫຼື ທັກສະທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການອື່ນໆ.
ໂດຍບໍ່ມີເນື້ອໃນຫຼັກສູດກ່ຽວກັບການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ຫຼື ການພັດທະນາທັກສະ ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການ (ຈົນຮອດຫວ່າງບໍ່ດົນມານີ້ຢູ່ໃນລະບົບການຮຽນ-ການສອນ), ນັກຮຽນໄດ້ຮັບຝຶກອົບຮົມໃຫ້ກາຍເປັນຄົນງານ ຫຼື ພະນັກງານ ແລະ ບໍ່ແມ່ນນາຍຈ້າງ/ ເຈົ້ານາຍ / ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ສະນັ້ນ, ການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການຈຶ່ງບໍ່ເຄີຍເຫັນວ່າເປັນທາງເລືອກອາຊີບທໍາອິດທີ່ ເປັນໄປໄດ້ໂດຍໄວໜຸ່ມຫຼາຍຄົນ. ນອກນີ້, ທ່າອ່ຽງທົ່ວໄປໃນປະຈຸບັນຢູ່ພູຖານແມ່ນນັກສຶກສາທີ່ຮຽນເກັ່ງໃນດ້ານວິຊາການໄດ້ຮັບເອົາວຽກເຮັດວຽກນໍາລັດຖະບານ ແລະ ກາຍເປັນວິຊາຊີບເຊັ່ນ: ແພດ, ວິສະວະກອນ, ທະນາຍຄວາມ ແລະ ອື່ນໆ; ແລະ ຜູ້ທີ່ບໍ່ໄດ້ເຮັດວຽກນໍາລັດ, ບໍລິສັດ ແລະ ເອກະຊົນຈະຜັນຕົວມາເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການເຊິ່ງເປັນທາງເລືອກສຸດທ້າຍ. ນີ້ແມ່ນໄດ້ຊີ້ອອກຢ່າງຖືກຕ້ອງໂດຍຜູ້ໃຫ້ສໍາພາດທ່ານຫນຶ່ງທີ່ເວົ້າວ່າ:

"ວັດທະນະທໍາການປະກອບກິດຈະການໃນປະຈຸບັນໃນປະເທດພູຖານແມ່ນມີຄວາມຈໍາເປັນທີ່ຈະຕ້ອງໄດ້ຮັບການຂັບເຄື່ອນແທນທີ່ຈະປ່ອຍໃຫ້ເປັນພຽງໂອກາດ"

ຜະ້ໃຫ້ສະພາດທ່ານໜຶ່ງໄດ້ໃຫ້ຂໍ້ສັງເກດສ່າ:

"ໃນຂະນະທີ່ພວກເຮົາເຫັນວ່າວັດທະນະທໍາຂອງພວກເຮົາບໍ່ມີລັກສະນະອະນຸລັກຫຼາຍ, ແຕ່ມັນກໍ່ບໍ່ສາມາດເຮັດໃຫ້ຜູ້ໃດຜູ້ໜຶ່ງເຕີບໃຫຍໃນຖານະທີ່ເປັນປະເທດພຸດທະສາສະໜາ,ພຸດທະສາສະໜາມີອິດທິພົນອັນໃຫຍ່ຫຼວງຕໍ່ວັດທະນະທໍາຂອງພູຖານ,ສະນັ້ນຄວາມເຊື່ອທາງສາສະໜາກໍ່ຖືກລະບຸວ່າເປັນປັດໃຈກີດຂວາງການປະກອບກິດ ຈະການ. ຕົວຢ່າງ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຫຼາຍທ່ານເຊື່ອວ່າການລົງທຶນຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ກົງກັນຂ້າມກັບຄຸນຄ່າທາງພຸດທະສາດສະຫນາບາງຢ່າງເຊັ່ນການປະມົງ, ສັດປີກ ແລະ ຫມູ ເຖິງແມ່ນວ່າມັນຈະເປັນໂອກາດແລະຜົນປະໂຫຍດສໍາລັບເສດຖະກິດຂອງພູຖານທີ່ຂື້ນກັບການນໍາເຂົ້າໃນຂົງເຂດເຫຼົ່ານີ້ກໍຕາມແມ່ນມັນຍັງຖືກຂັດຂວາງໂດຍສັງຄົມ.ນອກຈາກນັ້ນ,ຍັງມີທັດສະນະຄະຕິທີ່ບໍ່ດີຂອງຊາວພູຖານ,ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ,ຍັງໄດ້ຖືກພົບເຫັນວ່າເປັນການກະຕຸ້ນບໍ່ໃຫ້ໄວໜຸ່ມເຂົ້າໄປໃນວົງການການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ເຊັ່ນດຽວກັນ, ຍັງໄດ້ພົບເຫັນວ່າວັດທະນະທໍາອັນອຸດົມສົມບູນ ແລະ ເປັນເອກະລັກຂອງພູຖານແມ່ນຍັງບໍ່ທັນເປັນຕົ້ນທຶນໃຫ້ແກ່ການປະກອບກິດຈະການການ ແລະ ມີທ່າແຮງຫຼາຍດ້ານສໍາລັບແນວຄວາມຄິດທາງທຸລະກິດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກ່ຽວກັບວັດທະນະທໍາພູຖານ.ຜູ້ໃຫ້ການສໍາພາດຍັງໄດ້ຍົກໃຫ້ເຫັນເຖິງຄວາມຕ້ອງການທີ່ຈະມີແນວຄວາມຄິດທາງທຸລະກິດທີ່ໄດ້ຮັບແຮງບັນດານໃຈຈາກວັດທະນະທໍາ ແລະ ສະຖາບັນຕ່າງໆເພື່ອສົ່ງເສີມໂດຍສະເພາະໃນແງ່ຂອງການນໍາມັນເຂົ້າໄປໃນວົງການດ້ານທຸລະກິດ.ການສັງເກດການມາຮອດປັດຈຸບັນແມ່ນເຫັນວ່າອົງການສ່ວນໃຫຍ່ຈະໃຫ້ການສະຫນັບສະຫນູນແນວຄວາມຄິດການພັດທະນາຜູ້ປະກອບກິດຈະການດ້ານເຕັກໂນໂລຢີ ແລະ ກວ່າ ແລະ ໂອກາດທຸລະກິດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບວັດທະນະທໍາຈະໄດ້ຮັບການສະຫນັບສະຫນູແມ່ນມີໜ້ອຍ.ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ,ໃນແງ່ບວກ,ມີຈໍານວນຜູ້ໃຫ້ສໍາພາດໜ້ອຍໜຶ່ງຫນ້ອຍຊີ້ໃຫ້ເຫັນວ່າເມື່ອປຽບທຽບກັບທົດສະວັດທີ່ຜ່ານມາ,ວັດທະນະທໍາຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນປັດຈຸບັນໄດ້ຮັບແຮງດັນຫຼາຍ.
ດ້ວຍຄວາມພະຍາຍາມຈາກລັດຖະບານ ແລະ ອົງການທີ່ບໍ່ຂຶ້ນກັບລັດຖະບານ (NGO) ເຫັນວ່າປະເທດພູຖານມີການຫັນປ່ຽນແນວຄິດຂອງຊາວໜຸ່ມໄປສູ່ການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການເທື່ອລະກ້າວ, ເນື່ອງ ຈາກວ່າປະຈຸບັນມີໄວໜຸ່ມນັບມື້ນັບໃຫ້ຄວາມສົນໃຈໃນການປະກອບກິດຈະການຫຼາຍຂຶ້ນ,ໂດຍມີບາງຄົນກໍ່ພາກັນອອກຈາກມະຫາວິທະຍາໄລໄປຮຽນການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການເປັນອາຊີບຂອງຕົນເອງ.ບາງເຫດຜົນທີ່ກໍ່ເກີດການປ່ຽນແປງນີ້ອາດຈະເປັນຍ້ອນບັນດາໂຄງການສົ່ງເສີມການປະກອບກິດຈະການທີ່ເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນອັດຕາຄົນຫວ່າງງານທີ່ດໍາເນີນການໂດຍອົງການຕ່າງໆລວມທັງພາກລັດຜ່ານກະຊວງແຮງ ງານ ແລະ ຊັບພະຍາກອນມະນຸດ.

ສະຖານະການຄາດວ່າຈະເກີດຂຶ້ນຍ້ອນການລວມເອົາອຸປະກອນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການປະກອບກິດຈະການໃນບໍ່ດົນມານີ້ເຂົ້າໃນຫຼັກສູດການຮຽນ ແລະ ການສອນ / ເນື້ອໃນຫຼັກສູດ ຂອງ ສະຖາບັນການສຶກສາ ເຕັກນິກວິຊາຊີບ, ວິທະຍາໄລ, ແລະ ໂຮງຮຽນຕ່າງໆ. ຫຼັກສູດເຫຼົ່ານີ້ສາມາດເສີມດ້ວຍການແນະນໍາກໍລະນີຊີວິດຈິງຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ/ປະສົບຜົນສໍາເລັດໃຫ້ກັບນັກຮຽນ.ວິທີນີ້ຈະມີຜົນຫຼາຍຕໍ່ກັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການໂດຍສະເພາະແມ່ນເນັ້ນຫນັກໃສ່ຜົນປະໂຫຍດທາງດ້ານການເງິນຍ້ອນວ່າຊາວຫນຸ່ມມັກຈະເກີດມີຄວາມເຊື່ອຫມັ້ນເມື່ອເຫັນຜົນໄດ້ຮັບດີທາງດ້ານການເງິນ. ຫນຶ່ງໃນຜູ້ຕອບແບບສອບຖາມໄດ້ໃຫ້ແນະນໍາໜຶ່ງທີ່ສໍາຄັນກ່ຽວກັບການເອົາວິຊາຜູ້ປະກອບກິດຈະການເຂົ້າເປັນສ່ວນຫນຶ່ງຂອງຫຼັກສູດໃຫ້ແກ່ນັກຮຽນ.ບໍ່ຈໍາເປັນເອົາວິຊາຜູ້ປະກອບກິດຈະການເປັນວິຊາຫຼັກໃນສາຂາວິຊາທຸລະກິດ ໃຫ້ອອກແບບເນື້ອຫາ ແລະ ການສອນໃຫ້ເຂົ້າກັບຂະແໜງການສຶກສາຂອງນັກຮຽນເຊັ່ນ: ສິລະປະ, ການຄ້າ ຫຼືວິທະຍາສາດຈະເຮັດໃຫ້ມີຄວາມໝາຍ ແລະ ງ່າຍຕໍ່ກັບການພົວພັນກັບໄວໜຸ່ມ /ນັກຮຽນໄດ້ດີກວ່າ.

ຜູ້ຕອບແບບສອບຖາມຫຼາຍທ່ານໄດ້ໃຫ້ຄວາມເຫັນວ່າ: ການເສີມຂະຫຍາຍວັດທະນະທໍາການປະກອບກິດ ຈະການສາມາດເຮັດໄດ້ຕື່ມອີກໂດຍການພະຍາຍາມປ່ຽນແປງແນວຄິດຂອງປະຊາຊົນ, ໂດຍສະເພາະພໍ່ແມ່ຜູ້ປົກຄອງທີ່ຂາດມີການສຶກສາ ໂດຍການຫັນປ່ຽນຈຸດປະສົງຂອງການສຶກສາ ເພື່ອໃຫ້ບຸກຄົນມີຄວາມເປັນເອກະລາດ ແລະ ສ້າງຜົນປະໂຫຍດໃຫ້ແກ່ສັງຄົມຫລາຍກ່ວາການຮັບປະກັນການຈ້າງງານ ຂອງ ຕົນເອງ. ພ້ອມກັນນັ້ນ, ກໍຕ້ອງສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງຜົນປະໂຫຍດຂອງການຮ່ວມທຸລະກິດ, ໂດຍບໍ່ຄໍານຶງ

ເຖິງລັກສະນະ,ໃຫ້ປະຊາຊົນໄດ້ເຫັນກໍ່ຈະຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນຜົນກະທົບຂອງ
ຄຸນຄ່າທາງສາສະໜາຕໍ່ການ
ຂັດຂວາງທຸລະກິດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການການ.

ພ້ອມກັນນັ້ນ, ຜູ້ໃຫ້ການສຳພາດຍັງໄດ້ເຫັນດີເປັນເອກະພາບກັນວ່າ: ພາຍໃຕ້ການຊີ້ນຳນຳພາຢ່າງຕັ້ງໜ້າຂອງ ພະມະຫາກະສັດ, ຜູ້ເປັນເຈົ້າການນຳໜ້າໃນການຊຸກຍູ້ການປະດິດສ້າງ, ມີຫົວຄິດປະດິດສ້າງ ແລະ ຮັບປະກັນໃຫ້ປະເທດມີການເຄື່ອນໄຫວຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງສັດຕະວັດທີ 21, ການປ່ຽນແປງໃໝ່ທີ່ຈຳເປັນໃຫ້ແກ່ວັດທະນະທຳການປະກອບກິດຈະການໃນປະເທດກໍຈະບໍ່ເປັນຄວາມຝັນທີ່ຢູ່ຮ່າງໄກ.

ປະເທດເນປານ Nepal

ປະເທດເນປານມີວັດທະນະທຳທາງລົບທີ່ມີຄວາມສ່ຽງໂດຍທຳມະຊາດ; ປະຊາຊົນເນປານສ່ວນໃຫຍ່ພະຍາຍາມຫຼີກໜີຈາກຄວາມສ່ຽງທີ່ອາດຈະເກີດຂຶ້ນໃນຂະນະທີ່ດຳເນີນທຸລະກິດໃຫມ່ເຖິງແມ່ນວ່າພວກເຂົາເຕັມໃຈທີ່ຈະເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ.ເນື່ອງຈາກປະເຊີນໜ້າກັບຄວາມສ່ຽງແມ່ນມີແນວໂນ້ມ ຫນ້ອຍທີ່ສຸດໃນປະເທດເນປານ, ຜູ້ຄົນຈຳນວນຫຼາຍແມ່ນມັກຈະຊອກຫາວຽກຢູ່ໃນບໍລິສັດທີ່ໄດ້ຮັບການສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນມາແລ້ວຫຼາຍກວ່າທີ່ຈະສ້າງບໍລິສັດ ແລະ ໂຄງການເປັນຂອງຕົນເອງ.ວັດທະນະທຳເນປານເປັນວັດທະນະທຳທີ່ຂາດການສະຫນັບສະຫນູນຈາກຄອບຄົວຕໍ່ກັບການຍອມຮັບ ແລະ ຊຸກຍູ້ ໃຫ້ມີການລົງທຶນເຂົ້າໃນການສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດໃຫມ່ (GCI, FGD Data 2021). ເຊັ່ນດຽວກັນ, ຍັງມີຄວາມເຂົ້າໃຈຜິດວ່າທຸກໆວຽກງານທີ່ມີຈຸດປະສົງເພື່ອພັດທະນາປະເທດແມ່ນຈະດຳເນີນໂດຍ ອົງການບໍ່ຂຶ້ນກັບລັດຖະບານ NGO ແລະ ອົງການຈັດຕັ້ງອື່ນໆທີ່ໄດ້ຮັບທຶນ.

ບໍ່ຄືກັບໃນປະເທດພູຖານ ແລະ ສປປ ລາວ, ສະຖານະພາບທາງດ້ານສັງຄົມຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນປະເທດເນປານເບິ່ງຄືວ່າຈະສູງ.ນີ້ແມ່ນມາຈາກຊຸມຊົນທີ່ເປັນເຈົ້າຂອງທຸລະກິດແບບດັ້ງເດີມ, ຊົນເຜົ່າ 'Marwadi', ຜູ້ທີ່ມີຄວາມສຸກໃນສະຖານະພາບທາງສັງຄົມໃນທາງບວກໃນຖານະເປັນຜູ້ປະກອບ ກິດຈະການໃນປະເທດເນປານ (GCI, FGD Data 2021). ໃນແງ່ມູມດ້ານວັດທະນະທຳ, ບຸກຄົນທີ່ມາຈາກຕະກູນ Marwadi ຈຳເປັນຕ້ອງດຳເນີນທຸລະກິດຄອບຄົວຂອງເຂົາເຈົ້າໂດຍບໍ່ສົນເລື່ອງລະດັບທີການສຶກສາຂອງເຂົາເຈົ້າ. ຍິ່ງໄປກວ່ານັ້ນ, ຕຳ ແໜ່ງຜູ້ຈັດການລະດັບສູງແມ່ນໝູນວຽນຢູ່ໃນສະມາຊິກຄອບຄົວຫຼາຍກວ່າຈະເປັນພະນັກງານພາຍນອກທີ່ຢູ່ນອກຕະກຸນຂອງພວກເຂົາ.

ຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ,ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ,ວັດທະນະທຳຂອງເນປານແມ່ນຍັງມີລັກສະນະອະນຸລັກຄືກັບລາວ ແລະ ພູຖານ ເຊິ່ງປະຊາຊົນທົ່ວໄປຍັງຖືວ່າວຽກຂອງລັດຖະບານ ຫຼື ພາກລັດມີຊື່ສຽງຫຼາຍກວ່າການປະກອບກິດຈະການ.ແຕ່ແນວໂນ້ມໃນປັດຈຸບັນ, ຊີ້ໃຫ້ເຫັນວ່າ ມີການປ່ຽນແປງ, ຍ້ອນວ່າຊາວໜຸ່ມສ່ວນໃຫຍ່ ໃນປັດຈຸບັນມັກສ້າງບໍລິສັດເປັນຂອງຕົນເອງ.ແຕ່ສິ່ງນີ້ເໄດ້ກໍ່ໃຫ້ເກີດມີວັດທະນະທຳໃຫມ່ຂອງຄວາມ ກຽດຊັງເພີ່ມຂຶ້ນລະຫວ່າງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ຜູ້ອື່ນຖ້າຫາກວ່າຜູ້ປະກອບກິດຈະການເຫຼົ່ານັ້ນບໍ່ສະຫນອງວຽກເຮັດງານທຳໃຫ້ຜູ້ອື່ນຍ້ອນຜູ້ຄົນເຫຼົ່ານັ້ນຂາດຄວາມສາມາດ.

ນອກຈາກນີ້, ລະບົບຊັ້ນວັນນະຍັງມີບົດບາດສຳຄັນໃນການຈຳ◌້ເຕີມບັນຫາການຂາດແຄນແຮງງານ. ໃນທາງກົງກັນຂ້າມ, ຍ້ອນວັດທະນະທຳ ຂອງ ລະບົບຊົນຊັ້ນ ປະຊາຊົນຈາກເຂດ 'Kath' ແລະ ຊົນຊັ້ນພາມ ບໍ່ເຄີຍຄິດວ່າທຸລະກິດການຜະລິດເກີບເປັນທຸລະກິດທີ່ມີຊື່ສຽງເມື່ອ 20 ປີກ່ອນ, ເພາະວ່າ ມັນຖືກຫ້າມໂດຍມາດຕະຖານ, ຈັນຍາບັນ ແລະ ວັດທະນະທຳຂອງພວກເຂົາ. ຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ປະຈຸບັນຄົນເຫຼົ່ານີ້ໄດ້ເລີ່ມເຮັດວຽກໃນຂົງເຂດນີ້ຍ້ອນຄວາມກ້າວຫນ້າຂອງເຕັກໂນໂລຊີການຜະລິດເກີບ.ມັນຍັງເປັນຍ້ອນວ່າປະຈຸບັນທຸກສິ່ງທຸກຢ່າງທີ່ຈຳເປັນສຳລັບການຜະລິດແມ່ນເຮັດໂດຍເຕັກໂນໂລຊີ ແລະ ຄົນງານກໍບໍ່ໄດ້ຮັບຄວາມເປິເປື້ອນຄືແຕ່ກ່ອນໃນຂະນະທີ່ເຮັດວຽກຕົວຈິງ.

ເຊັ່ນດຽວກັນ,ໃນປະປັດຈຸບັນແມ່ຍິງຍັງຖືກຜູກມັດດ້ວຍຫຼາຍມາດຕະຖານທາງດ້ານວັດທະນະທຳ ໂດຍສະເພາະແມ່ນແນວໂນ້ມ ຂອງ ສັງຄົມ. ທັງນີ້ກໍຍ້ອນວ່າປະເທດເນປານເປັນປະເທດກຳລັງພັດທະນາ ແລະ ຍ້ອນວ່າໂຄງສ້າງຂອງສັງຄົມທີ່ຖືອະພິຊິດຜູ້ຊາຍເໜືອກວ່າແມ່ຍິງ ,ຄວາມແຕກຕ່າງທາງດ້ານລະບຽບ ແລະ ວັດທະນະທຳສັງຄົມລະຫວ່າງເພດຊາຍ ແລະ ເພດຍິງທີ່ກຳລັງປະຕິບັດກັນຢູ່ໃນປະເທດເນປານ ໄດ້ເພີ່ມສິ່ງທ້າທາຍທີ່ເປັນເອກະລັກສະເພາະທີ່ກີດຂວາງເຮັດໃຫ້ແມ່ຍິງເຂົ້າສູ່ການເປັນຜູ້ປະກອບ ກິດ ຈະການຍາກຂຶ້ນກວ່າເກົ່າ (Xheneti, Thapa, & Madden, 2019). ການສົນທະນາຍັງເຜີຍໃຫ້ຮູ້ວ່າວ່າ: ລັກສະນະການປົກປ້ອງຂອງພໍ່ແມ່, ເຊິ່ງເປັນວັດທະນະທຳທີ່ຢາກ ປົກປ້ອງລູກຂອງພວກເຂົາຈາກຄວາມລຳບາກ, ພໍ່ແມ່ທີ່ມີທຸລະກິດຄອບຄົວຊຸກຍູ້ໃຫ້ໄວຫນຸ່ມສຸມໃສ່ທຸລະກິດຄອບຄົວຫຼາຍກວ່າການເອົາພາລະທີ່ບໍ່ຈຳເປັນເພື່ອເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດຂອງຕົນເອງ.ນີ້ໄດ້ປ່ຽນວັດທະນະທຳການປະກອບກິດຈະການຂອງປະເທດເນປານໄປສູ່ທຸລະກິດທີ່ສຸມໃສ່ຄອບຄົວ, ເຊິ່ງເຮັດ ໃຫ້ຄົນຮຸ່ນທີສອງ ຫຼື ແມ້ກະທັ້ງຄົນຮຸ່ນທີສາມຂອງກຸ່ມຄົນຊັ້ນສູງທີ່ເຄີຍປົກຄອງຂະແໜງຜູ້ປະກອບ ກິດຈະການຂອງປະເທດເນປານເຂົ້າມາຄອບຄອງຕະຫຼາດ. ດັ່ງນັ້ນ, ວັດທະນະທຳຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການກຳລັງຄ່ອຍໆກ້າວໄປສູ່ລະບົບທີ່ເນັ້ນໃສ່ຄອບຄົວແບບລຳດັບຊັ້ນ.

ຜົນກະທົບຢ່າງແຮງຂອງວັດທະນະທຳຕໍ່ກັບການປະກອບກິດຈະການໄດ້ສົ່ງຜົນໃຫ້ວິສາຫະກິດດັ້ງເດີມຈຳນວນຫຼວງຫຼາຍໃນປະເທດເນປານ, ແຕ່ນັກລົງທຶນທີ່ຊື້ວິສາຫະກິດທຸກປະເພດໂດຍຜ່ານການລົງທຶນ ຢ່າງຫຼວງຫຼາຍແມ່ນຄ່ອຍໆກືນກິນກິດຈະກຳການປະກອບອາຊີບຂອງຊົນເຜົ່າທີ່ແຕກຕ່າງກັນທີ່ມີຢູ່ໃນປະເທດເນປານ. ບັນດາຜູ້ຕອບແບບສອບຖາມກ່າວວ່າ, ຍ້ອນເຫດນັ້ນ, ບັນດາວິສາຫະກິດດັ້ງເດີມທີ່ສ້າງລາຍໄດ້ໃຫ້ແກ່ປະຊາຊົນຢູ່ບັນດາບ້ານຫ່າງໄກສອກຫຼີກທີ່ບໍ່ທັນມີເຕັກໂນໂລຊີທັນສະໄໝຈຶ່ງໄດ້ຕົກຢູ່ໃນກຳມືຂອງບັນດານັກລົງທຶນ. ດັ່ງນັ້ນ, ການພົວພັນແບບກົງກັນຂ້າມແມ່ນເຫັນໄດ້ໃນປັດຈຸບັນ ໃນບັນດາມາດຕະຖານທາງສັງຄົມ, ວັດທະນະທຳ (ວິສາຫະກິດແບບດັ້ງເດີມ) ແລະ ນັກລົງທຶນ. ສິ່ງດັ່ງກ່າວໄດ້ຊີ້ໃຫ້ເຫັນຕື່ມວ່າແມ່ນບົດບາດຍຸດທະສາດໃນການສົ່ງເສີມຫຼືຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສາມາດ ແລະ ຄວາມຄິດຂອງວິສາຫະກິດແບບດັ້ງເດີມ.

ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຕອບແບບສອບຖາມຍັງໄດ້ໃຫ້ຮູ້ວ່າຄຸນຄ່າທາງວັດທະນະທຳ ມີສ່ວນກໍ່ໃຫ້ເກີດມີສິ່ງກີດຂວາງຕໍ່ກັບການປະກອບກິດຈະການ. ຕົວຢ່າງ, ມີເຄື່ອງດື່ມ Newari (ກຸ່ມຊົນເຜົ່າສະເພາະຂອງເນປານ) ຫຼາຍປະເພດທີ່ເປັນປະເພດເຄື່ອງດື່ມທີ່ຜະລິດໄດ້ຕາມມາດຕະຖານສາກົນ. ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ເນື່ອງຈາກ ມາດຕະຖານຂອງສັງຄົມ ແລະ ວັດທະນະທຳ, ການຂາຍເຄື່ອງດື່ມທີ່ມີທາດເຫຼົ້າຢ່າງເປີດເຜີຍໃນຕະຫຼາດ ທົ່ວປະເທດແມ່ນບໍ່ໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນໃນປະເທດເນປານ. ດັ່ງນັ້ນ, ຍ້ອນວັດທະນະທຳນີ້,ນະໂຍບາຍໃນປະຈຸບັນຈຶ່ງໄດ້ກຳນົດອັດຕາພາສີອັນໃຫຍ່ຫຼວງຕໍ່ປະເພດເຄື່ອງດື່ມທີ່ມີທາດເຫຼົ້າ.ສິ່ງນີ້ໄດ້ສ້າງສະພາບແວດລ້ອມທີ່ທ້າທາຍຫຼາຍໃນການຊອກຫານັກລົງທຶນທີ່ດີທີ່ສາມາດລົງທຶນໃນແນວຄວາມຄິດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການແບບດັ້ງເດີມທີ່ໂດຍສະເພາະແມ່ນທຸລະກິດກ່ຽວກັບເຄື່ອງດື່ມທີ່ມີທາດເຫຼົ້າໃນປະເທດເນປານ.

1. ***ການສະຫນັບສະຫນູນ Support***
2. ພາຍໃຕ້ຫົວຂໍ້ນີ້, ຈຸດສຸມແມ່ນການສ້າງກົນໄກການສະຫນັບສະຫນູນການພັດທະນາຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ທົບທວນຄືນກົນໄກການສະຫນັບສະຫນູນທີ່ມີຢູ່ເພື່ອໃຫ້ຮູ້ໄດ້ພື້ນທີ່ຂອງຊ່ອງຫວ່າງ.

ສປປ ລາວ Lao PDR

ການທົບທວນຄືນການສຶກສາທີ່ຜ່ານມາ ແລະ ຜົນການຄົ້ນພົບຈາກ FGDs ແມ່ນຊີ້ໃຫ້ເຫັນເຖິງ ຄວາມຈິງທີ່ວ່າຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ຂອງ ສປປ ລາວ ບໍ່ທັນໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນດ້ານທຸລະກິດ ເຊັ່ນ: ການສະໜັບສະໜູນດ້ານວິຊາຊີບ, ພື້ນຖານໂຄງລ່າງ ແລະ

ການສະໜັບສະໜູນຈາກພາກລັດ. ບໍ່ມີອົງການຈັດຕັ້ງສະໜອງການອົບຮົມຢ່າງເຕັມທີ່, ການໃຫ້ຄໍາປຶກສາທາງດ້ານທຸລະກິດ, ແລະ ການໃຫ້ຄໍາແນະນໍາສ່ວນບຸກຄົນ. ເນື່ອງຈາກຂາດແຄນຄູເຝິກ ແລະ ອົງກອນໃຫ້ຄໍາປຶກສາທາງດ້ານທຸລະກິດ, ການຈັດກິດຈະກໍາ ແລະ ກອງປະຊຸມກ່ຽວຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ນຫາຍາກ.
ມີພື້ນທີ່ສັງຄົມອັນໜຶ່ງ ທີ່ຮູ້ຈັກກັນດີສໍາລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ພະນັກງານ ເຊິ່ງເອີ້ນວ່າ Toh-Lao, ໂດຍພື້ນຖານແລ້ວມັນໝາຍເຖິງພື້ນທີ່ສັງຄົມຂອງການໃຫ້ຄໍາປຶກສາດ້ານການເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ ແລະ ຜູ້ສັນຫາຄູ່ຮ່ວມ ທາງທຸລະກິດ ໃນ ສປປ ລາວ. ເມື່ອບໍ່ດົນມານີ້, Toh-Lao ຮ່ວມມືກັບ ລາວໂທລະຄົມ ສ້າງຕັ້ງສູນສໍາລັບຊຸມຊົນເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດໃໝ່ສໍາລັບໄວໜຸ່ມລາວ
ເພື່ອແນໃສ່ເພີ່ມທະວີການນໍາໃຊ້ເຕັກໂນໂລຊີ ຂໍ້ມູນຂ່າວສານ ແລະ ການສື່ສານ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ມັນຍັງມີຂໍ້ຈໍາກັດ ແລະ ມີພຽງບໍ່ເທົ່າໃດບ່ອນ ສໍາລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການເພື່ອພົບປະ ແລະ ແລກປ່ຽນແນວຄວາມຄິດເຊິ່ງກັນ ແລະ ກັນ.

ນອກຈາກ Toh-lao ເຊິ່ງເປັນໂຄງການທີ່ສ້າງພື້ນທີ່ໃຫ້ນັກທຸລະກິດໄດ້ເຮັດວຽກຮ່ວມກັນ, ຍັງມີ LNCCI ທີ່ດໍາເນີນການຄົ້ນຄວ້າທີ່ໄດ້ຮັບທຶນຈາກຜູ້ໃຫ້ທຶນກ່ຽວກັບການສ້າງສະພາບແວດລ້ອມ ທາງທຸລະກິດ. ປະຈຸບັນ ມີສູນບໍລິການສົ່ງເສີມທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຂະໜາດກາງ (SME) ເຊິ່ງບໍລິການການເຝິກອົບຮົມ ແລະ ສໍາມະນາທາງດ້ານທຸລະກິດ. ສູນທຸລະກິດ SME ໄດ້ວາງແຜນ ທີ່ຈະເຮັດວຽກຮ່ວມກັບ Toh-Lao ເພື່ອດໍາເນີນໂຄງການໃຫ້ຄໍາປຶກສາ ແລະ ການສ້າງເຄືອຂ່າຍ ແລະ LNCCI ໄດ້ສະເໜີ "ແຜນຍຸດທະສາດການພັດທະນາພາກເອກະຊົນ ປີ 2018-2020 ເພື່ອສະໜັບ ສະໜູນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ຄວາມພະຍາຍາມດັ່ງກ່າວຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການຮ່ວມມືຈາກບັນດາອົງການ ຕ່າງໆ ຂອງ ລັດຖະບານ, ອົງການສະໜອງທຶນ ແລະ ການຊ່ວຍເຫຼືອທາງດ້ານວິຊາການຈາກບັນດາອົງການທັງລະດັບຊາດ ແລະ ສາກົນ ເຊັ່ນ: ທະນາຄານໂລກ, GIZ, JICA, ADB, ແລະ USAID.

ນອກນີ້ຍັງມີສະພາການຄ້າຈີນ ແລະ ຫວຽດນາມ ຢູ່ຕ່າງປະເທດທີ່ສະເໜີຊ່ອງທາງເຄືອຂ່າຍ, ໂດຍສະເພາະແມ່ນຜູ້ປະກອບກິດຈະການຈີນ ແລະ ຫວຽດນາມ. ແຕ່ນີ້ບໍ່ພຽງພໍສໍາລັບສະພາບແວດລ້ອມຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການຂອງ ສປປ ລາວ; ມັນມີຄວາມຈໍາຕ້ອງໃຫ້ມີສູນບົ່ມເພາະທຸລະກິດ incubation ເພື່ອສະໜັບສະໜູນຜູ້ທີ່ຕ້ອງການເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດໃໝ່. ສໍາລັບອົງການຂອງ ລັດຖະບານແມ່ນຕ້ອງຍົກສູງຄວາມຮັບຮູ້ກ່ຽວກັບຄວາມສໍາຄັນຂອງສູນບໍລິການ ແລະ ສະໜອງຄວາມສາມາດ ແລະ ຂໍ້ມູນຂ່າວສານໃຫ້ແກ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ.
ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຕອບແບບສອບຖາມຍັງໄດ້ແນະນໍາວ່າ ຄວນສະໜັບສະໜູນ ທຸລະກິດໂດຍການເສີມສ້າງເຄືອຂ່າຍ ແລະ ການຮ່ວມມືກັບທຸກໆສະມາຄົມທຸລະກິດໃນ ສປປ ລາວ ເພື່ອແລກປ່ຽນຄວາມຮູ້ ແລະ ຄວາມສາມາດ.

ການສະໜັບສະໜູນຈາກຝ່າຍສະຖາບັນການເງິນແມ່ນໄດ້ປັບປຸງຂອບເຂດການຂະຫຍາຍການບໍລິການເງິນກູ້ໃຫ້ແກ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການລວມທັງຜູ້ປະກອບກິດຈະການດ່ຽວເຊິ່ງບໍ່ມີໃນນະໂຍບາຍໃນເມື່ອກ່ອນ. ຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ຕ້ອງມີການສະໜັບສະໜູນໃນຮູບແບບການເຝິກອົບຮົມ ແລະ ກອງປະຊຸມ ເພື່ອເສີມຂະຫຍາຍຄວາມຮູ້, ຄວາມສາມາດ ແລະ ການພັດທະນາຕົນເອງທາງດ້ານການເປັນ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ສາມາດເນັ້ນໃສ່ການເຝິກອົບຮົມຜູ້ປະກອບກິດຈະການທາງດ້ານທັກສະ
IT.ການສະໜັບສະໜູນເພີ່ມເຕີມທີ່ຈໍາເປັນສໍາລັບການປະກອບກິດຈະການແມ່ນການໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນຈາກຜູ້ວາງນະໂຍບາຍ ແລະ ອົງການຈັດຕັ້ງທີ່ກ່ຽວຂ້ອງຂອງລັດຖະບານເພື່ອສົ່ງເສີມຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການໃນຕະຫຼາດທ້ອງຖິ່ນ, ພາກພື້ນ ແລະ ສາກົນ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ
ຕອບແບບສອບຖາມໄດ້ສະແດງຄວາມສົງໄສໃນການກ້າວໄປສູ່ການເຊື່ອມໂຍງພາກພື້ນຍ້ອນວ່າເຂົາເຈົ້າຮູ້ສຶກວ່າເຂົາເຈົ້າຈະສູນເສຍຜົນປະໂຫຍດຈາກການພັດທະນາດັ່ງກ່າວຫຼາຍກວ່າຜົນໄດ້ຮັບ. ສະນັ້ນ, ບັນດາຜູ້ປະກອບການທ້ອງຖິ່ນຈຶ່ງສະເໜີໃຫ້ລັດຖະບານກວດກາ ແລະ ໃຫ້ບູລິມະສິດແກ່ອາຊີບ ແລະ ທຸລະກິດສໍາລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ເປັນຄົນລາວ.

ກົດໝາຍວ່າດ້ວຍທຸລະກິດສະບັບທໍາອິດຂອງປີ 1994 ໄດ້ຖືກປັບປຸງໃນປີ 2005 ແລະ ໄດ້ປ່ຽນຈາກກົດໝາຍວ່າດ້ວຍທຸລະກິດເປັນກົດໝາຍວ່າດ້ວຍວິສາຫະກິດ. ມັນໄດ້ຖືກປັບປຸງໃນປີ 2016 ຕື່ມອີກເພື່ອສະໜັບສະໜູນການພັດທະນາຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນປະເທດ ຄຽງຄູ່ກັບຂໍ້ລິເລີ່ມທາງດ້ານກົດໝາຍ ອື່ນໆ ເຊັ່ນ: ກົດໝາຍວ່າດ້ວຍທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຂະໜາດກາງ, ກົດໝາຍວ່າດ້ວຍ ການສົ່ງເສີມການລົງທຶນ, ການສົ່ງເສີມການລົງທຶນໂດຍກົງຈາກຕ່າງປະເທດ ແລະ ລະບຽບການກ່ຽວກັບການລົງທຶນ. ຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ມັນຍັງຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການຮ່ວມມືທີ່ເຂັ້ມແຂງລະຫວ່າງພາກລັດ ແລະ ເອກະຊົນເພື່ອປັບປຸງສະພາບແວດລ້ອມການສະໜັບສະໜູນໃຫ້ແກ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນ ສປປ ລາວ.

ປະເທດພູຖານ Bhutan

ໃນປະເທດພູຖານ, ແນວຄວາມຄິດຂອງການສົ່ງເສີມ ແລະ ການສະໜັບສະໜູນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ຍັງຢູ່ໃນລະດັບຕໍ່າ ແລະ ຜູ້ຫຼິ້ນຂອງລະບົບນິເວດແມ່ນພຽງແຕ່ມີການຮຽນຮູ້ທີ່ຈະແບ່ງປັນຂໍ້ມູນ ແລະ ປະຕິບັດແຜນການ ແລະ ໂຄງການຕ່າງໆໂດຍຜ່ານການຮ່ວມມື (ITC 2019). ມາຮອດເດືອນມິຖຸນາ ປີ 2020 ປະເທດພູຖານມີ ໄດ້ອອກໃບອະນຸຍາດ CSI ເພື່ອເຄື່ອນໄຫວໃຫ້ປະມານ 21,813 ຄົນ ແລະ ນີ້ໄດ້ສ້າງວຽກເຮັດງານທໍາໃຫ້ຫຼາຍກວ່າ 100,000 ຄົນ. ຍ້ອນວ່າການປະກອບກິດຈະການໃນປະເທດພູຖານແມ່ນຢູ່ໃນຂັ້ນຕອນຂອງການວິວັດທະນາການໃນປັດຈຸບັນ ແລະ ຍັງມີປະຊາຊົນຈໍານວນຫຼວງຫຼາຍຕ້ອງເຂົ້າຮ່ວມກິດຈະກໍາທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການປະກອບກິດຈະການ, ດັ່ງນັ້ນການສະໜັບສະໜູນໃດໆທີ່ສະໜອງໃຫ້ແກ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ນຕ້ອງໃຫ້ມີການຈັດຂຶ້ນຮີບດ່ວນ ແລະ ມີຄວາມຈໍາເປັນ ຫຼາຍ.

ໃນດ້ານການສະໜັບສະໜູນຂອງອົງການຕ່າງໆ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຕອບແບບສອບຖາມເກືອບທັງໝົດລ້ວນແຕ່ເຫັນດີເປັນເອກະພາບກັນວ່າມີການສະໜັບສະໜູນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍຈາກຫຼາຍອົງການ ລວມທັງລັດຖະບານ ແລະ ອົງການບໍ່ຂຶ້ນກັບລັດຖະບານທີ່ກວມເອົາທຸກຂົງເຂດເຊັ່ນ: ກົດໝາຍ, ລະບຽບການ ແລະ ການເງິນ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ການສະໜັບສະໜູນຍັງເຫັນວ່າຍັງຂາດແຄນຢູ່ຫຼາຍດ້ານເຊັ່ນ: ການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດ, ການເກັບຮັກສາ, ສິດທິສໍາເນົາ ແລະ ການປົກປ້ອງ, ການຢັ້ງຢືນຜະລິດຕະພັນທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ອື່ນໆ. ນອກຈາກນັ້ນໂຄງການສະໜັບສະໜູນການປະກອບກິດຈະການຂອງປະເທດພູຖານສ່ວນຫຼາຍແມ່ນເນັ້ນໃສ່ຊາວໜຸ່ມ.
ການສຶກສາໄດ້ຢືນຢັນວ່າຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ປະສົບຜົນສໍາເລັດແມ່ນຜູ້ທີ່ມີອາຍຸຫຼາຍເຊັ່ນຄົນໃນໄວອາຍຸ 30 ປີ ແລະ 40 ປີ. ເມື່ອພິຈາລະນາເຖິງນິຕິພາວະແລ້ວເຫັນວ່າຄົນ
ທີ່ມີອາຍຸຊ່ວງໄລຍະນີ້ມີຄວາມສາມາດໃນການໂກ້ໄຂບັນການກັບລູກຄ້າ ແລະ ເຂົ້າໃຈລັກສະນະຂອງທຸລະກິດໄດ້ດີກວ່າ,ຍົກເວັ້ນໄວໜຸ່ມພິເສດຈໍານວນໜ້ອຍໜຶ່ງ,
ສ່ວນຫຼາຍຄົນໜຸ່ມມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກທີ່ຈະມີການເຕີບໂຕເຕັມທີ່ໃນຊ່ວງອາຍຸຍັງໜ້ອຍ.ນີ້ອາດຈະເປັນສາເຫດໜຶ່ງທີ່ເປັນໄປໄດ້ຕໍ່ກັບການບໍ່ຂະຫຍາຍຕົວຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນປະເທດ.
ໜ້າສົນໃຈ, ທັດສະນະຂອງອົງການສະໜັບສະໜູນ ແລະ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການດ້ານການສະໜັບ
ສະໜູນແມ່ນຄວາມແຕກຕ່າງກັນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ. ຕົວຢ່າງ, ຜູ້ຕອບແບບສອບຖາມຈາກອົງການທີ່

ໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນມີຄວາມເຫັນວ່າ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຂອງພູຖານສ່ວນໃຫຍ່ມີສິດ ແລະ ຄາດຫວັງວ່າທຸກສິ່ງຈະຖືກດຳເນີນໄປຢ່າງເສລີໂດຍລັດຖະບານ ແລະ/ຫຼື ອົງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ເນື່ອງຈາກຜູ້ປະກອບກິດຈະການສ່ວນໃຫຍ່ບໍ່ຮູ້ຈັກວການໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນ ທີ່ມີຢູ່ ແລະ ບໍ່ຮູ້ນຳໃຊ້ການສະໜັບສະໜູນໃຫ້ເກີດປະໂຫຍດຕໍ່ທຸລະກິດ ຂອງ ຕົນເອງ. ໃນຄວາມເປັນຈິງ, ອີງຕາມບົດລາຍງານຂອງ ລະບົບນິເວດຂອງຜູ້ປະກອບກິດການໃນປະເທດພູຖານ (ITC, 2019) ພົບວ່າຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກໃນການເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບສະຖາບັນທີ່ໃຫ້ສະໜັບສະໜູນຕ່າງໆໃນລະບົບນິເວດ. "ຜູ້ປະກອບກິດຈະການເຂົ້າຫາສະຖາບັນໂດຍອີງໃສ່ຄຳແນະນຳຈາກຄອບຄົວ ແລະ ໝູ່ເພື່ອນ, ໂດຍບໍ່ຮູ້ ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບສິ່ງທີ່ສະຖາບັນນັ້ນມີໃຫ້ບໍລິການ.ສິ່ງນີ້ຍັງກ່ຽວຂ້ອງກັບ ການຂາດຄວາມຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ຄວາມຊ່ຽວຊານທີ່ພົບເຫັນຢູ່ໃນລະບົບນິເວດ, ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ເກີດຄວາມຫຍຸ້ງຍາກແກ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ຈະຈຳແນກລະຫວ່າງການບໍລິການທີ່ສະໜອງໃຫ້ໂດຍສະຖາບັນຕ່າງໆ” (ITC, 2019). ດັ່ງນັ້ນ, ຈໍ່ມັນຈຶ່ງມີຄວາມຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ສຶກສາອົບຮົມ ແລະ ສົ່ງເສີມຜູ້ປະກອບກິດຈະການກ່ຽວກັບການສະໜັບສະໜູນທີ່ມີຢູ່.

ນີ້ກໍ່ແມ່ນຍ້ອນຄວາມຈິງທີ່ວ່າການສະໜັບສະໜູນການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນມາຈາກຝ່າຍສະໜອງ (ເຊັ່ນ: ລັດຖະບານ ຫຼື ອົງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ) ໃນປະເທດພູຖານ ແລະ ຜູ້ປະກອບກິດ ຈະການແມ່ນໄວໜຸ່ມ ແລະ ຍັງອ່ອນນ້ອຍດ້ານປະສົບການ. ອັນນີ້ເຮັດມັນຈະເຮັດໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະ ການເກີດມີຄວາມທໍ້ໃຈ ແລະ ເອື່ອຍອີງໃສ່ຄົນອື່ນ ເມື່ອຜູ້ປະກອບກິດຈະການຕ້ອງສະເໜີຂໍການສະ ໜັບສະໜູນ ຕໍ່ກັບຜູ້ຄຸ້ມຄອງ ວ່າຕົນເອງຕ້ອງການການຊ່ວຍເຫຼືອປະເພດໃດແດ່. ນອກນັ້ນການສຶກ ສາຍັງພົບວ່າ ພາກສ່ວນເອກະຊົນ ແລະ ວິສາຫະກິດ ຍັງສາມາດປະກອບສ່ວນຢ່າງຕັ້ງໜ້າ ໃນການໃຫ້ ການຊ່ວຍເຫຼືອ.

ຈຸດໜຶ່ງທີ່ໜ້າສົນໃຈໃນດ້ານການໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນແກ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນປະເທດພູຖານແມ່ນການໃຫ້ບໍລິການການແນະນຳທີ່ຊ້ຳກັນ. ເກືອບທຸກອົງການ ຫຼື ການຈັດຕັ້ງທີ່ໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນ ແມ່ນສຸມໃສ່ການສະໜອງການສະໜັບສະໜູນສຳລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ຢູ່ໃນຂັ້ນຕອນເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດເຊັ່ນ: ຄວາມຄິດ, ການລິເລີ່ມເຮັດທຸລະກິດ ແລະ ການເລີ່ມຕົ້ນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງຜູ້ປະກອບ ກິດຈະການ, ໃນຂະນະທີ່ມີອົງການຈຳນວນໜ້ອຍທີ່ໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນໜ້ອຍແກ່ຜູ້ປະກອບກິດ ຈະການທີ່ໄດ້ຜ່ານຂັ້ນຕອນການສ້າງທຸລະກິດແລ້ວ.ນີ້ໝາຍຄວາມວ່າມີການຊ້ຳຊ້ອນຂອງການໃຫ້ ຄຳປຶກສາເພື່ອສະໜັບສະໜູນຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນຂັ້ນຕອນການລິເລີ່ມທຸລະກິດ ແລະ ຂາດການໃຫ້ຄຳປຶກສາແກ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຫຼັງຈາກເຂົາເຈົ້າໄດ້ສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດສົມບູນແລ້ວ.ການໂດດດ່ຽວນີ້ໄດ້ນຳໄປສູ່ສະຖານະການທີ່ວ່າຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ມີປະສົບການຫຼາຍຄົນລັງເລໃຈທີ່ຈະເຂົ້າຫາອົງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງເພື່ອຂໍຄຳແນະນຳ. ດັ່ງນັ້ນ, ລະບົບການໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນລວມບໍ່ພຽງແຕ່ກວມເອົາ ໄວໜຸ່ມເທົ່ານັ້ນ, ແຕ່ຍັງຕ້ອງໄດ້ຂະຫຍາຍໄປສູ່ຜູ້ໃຫຍ່, ຊາວກະສິກອນ, ບຸກຄົນທີ່ມີຄວາມຮູ້ຄວາມສາມາດທີ່ແຕກຕ່າງກັນແລະໃຫ້ມີການສະໜັບສະໜູນກວມເອົາທັງໄລຍະຫຼັງການສຳເລັດການສ້າງ ຕັ້ງທຸລະກິດເຊັ່ນ: ການໃຫ້ຄຳປຶກສາໃນໄລຍະການເປີດຕົວ, ການຂະຫຍາຍຕົວ ແລະ ການເຕີບໂຕ ເຕັມທີ່ຂອງທຸລະກິດ.

ມັນໄດ້ຖືກຊີ້ໃຫ້ເຫັນຢ່າງຖືກຕ້ອງໂດຍຜົນຂອງການສຶກສາພົບວ່າຜູ້ປະກອບກິດຈະການຂອງປະເທດພູຖານໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມໃນຫົວຂໍ້ດຽວກັນຢູ່ຫຼາຍໆສະຖາບັນເນື່ອງຈາກຂາດການແບ່ງປັນຂໍ້ມູນລະຫວ່າງສະຖາບັນ (ITC, 2019). ອັນນີ້ມັນໄດ້ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການປະສານງານ ແລະ ການຮ່ວມມືກັນລະຫວ່າງອົງການທີ່ໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນ ແລະ ຍັງຈະເຮັດໃຫ້ມີການລວມເອົາຊັບພະຍາກອນ ແລະ ຫຼຸດຜ່ອນຂໍ້ຈຳກັດດ້ານຊັບພະຍາກອນ, ເຕີມເຕັມເຊິ່ງກັນ ແລະ ກັນ ແລະ ສ້າງຜົນປະໂຫຍດສູງສຸດ ໃຫ້ແກ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ໃນລັກສະນະດຽວກັນ, ແທນທີ່ຈະມີຫຼາຍອົງການທີ່ເຮັດວຽກກ່ຽວກັບການພັດທະນາຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນປະເທດ, ມັນຄວນໃຫ້ມີພຽງອົງການດຽວທີ່ເຮັດວຽກເພື່ອການພັດທະນາຜູ້ປະກອບກິດຈະການຈະສາມາດແກ້ໄຂບັນຫາດ້ານການປະກອບການຊ້ຳກັນໃນປະຈຸບັນ. ປະຈຸບັນແມ່ນໄດ້ມີການລິເລີ່ມບາງຂັ້ນຕອນເພື່ອແກ້ໄຂບັນຫາເຫຼົ່ານີ້, ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ບໍລິສັດນະວັດຕະກຳ ພູຖານ (Innovate Bhutan) ໄດ້ສ້າງເວທີເພື່ອເຊື່ອມຍົງທຸກໆອົງການທີ່ເຮັດວຽກໃນຂະແໜງ ການສຶກສາ, ຂະແໜງການເງິນ, ຂະແໜງແຮງງານ ແລະ ຂະແໜງ CSO ທີ່ເຮັດວຽກກ່ຽວກັບ ການພັດທະນາຜູ້ປະກອບກິດຈະການເຂົ້າກັນ. ແລະ ໃຫ້ RMA ເປັນອົງການທີ່ສຸມໃສ່ການໃຫ້ຄຳປຶກສາພື່ອສະໜັບສະໜູນບັນຫາທີ່ຈຳເປັນສຳລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ສຳເລັດການສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດແລ້ວເພື່ອໃຫ້ມີການເຕີບໂຕ ແລະ ໃຫ້ກາຍເປັນບໍລິສັດ (ກັບ IPO).

ຍິ່ງໄປກວ່ານັ້ນ, ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຈຳນວນຫຼາຍໄດ້ສ້າງທັກສະ ແລະ ຄວາມຮູ້ຂອງຕົນເອງເພື່ອດຳ ເນີນການປະກອບກິດຈະການໂດຍຜ່ານໂຄງການເຝິກອົບຮົມອອນໄລນ໌ ແລະ ເຊິ່ງໜ້າ. ການສຶກສາ ໄດ້ເຜີຍໃຫ້ຮູ້ວ່າ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການພົບວ່າ ການເຝິກອົບຮົມທີ່ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໃນປັດຈຸບັນ ແມ່ນມີລັກສະນະກວມລວມເກີນໄປ ແລະ ບໍ່ໄດ້ເນັ້ນຂະແໜງການໃດໜຶ່ງເປັນອັນສະເພາະ; ເຊິ່ງມັນບໍ່ໄດ້ເຮັດໃຫ້ມີ ການພັດທະນາທັກສະດ້ານວິຊາການຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ. ແຕ່ການສຶກສາຊີ້ໃຫ້ເຫັນວ່າການເຝິກອົບຮົມທີ່ເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງການ ສະໜັບສະໜູນການປະກອບກິດຈະການໃນປະເທດພູຖານແມ່ນບໍ່ໄດ້ກວມ ເອົາທັກສະ ດ້ານເຕັກໂນໂລຊີຂໍ້ມູນຂ່າວສານ ແລະ ການສື່ສານ (ICT). ແມ່ນແຕ່ໃນຫຼັກສູດຂອງໂຮງຮຽນ ແລະ ມະຫາວິທະຍາໄລທ ກໍຍັງຈຳກັດດ້ານການສອນ-ຮຽນ ICT ແລະ ເນື້ອໃນບົດຮຽນກໍມັກຈະລ້າສະໄໝ. ໃນຄວາມເປັນຈິງແລ້ວ, ໜຶ່ງໃນຄວາມຫຍຸ້ງຍາກທີ່ໃຫຍ່ຫຼວງທີ່ສຸດທີ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ມີຫຼັງຈາກເຂົ້າຮ່ວມການເຝິກອົບຮົມແມ່ນການຂຽນບົດສະເໜີທຸລະກິດທີ່ດີເພື່ອໃຫ້ໄດ້ທຶນອົງການຕ່າງໆທີ່ສະໜອງທຶນ. ນັ້ນມັນສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າເນື້ອໃນການເຝິກອົບຮົມ ແລະ ຫຼັກສູດບໍ່ໄດ້ມາດຕະຖານ (ITC, 2019).

ການສະໜັບສະໜູນຈາກຜູ້ປະກອບກິດຈະການດ້ວຍກັນເອງ,ລວມທັງຜູ້ທີ່ກຳລັງປະສົບກັບຄວາມ ຫຍຸ້ງຍາກແມ່ນເຫັນວ່າມີຄວາມຈຳເປັນ ແລະ ມີຕ້ອງການການປັບປຸງຢ່າງຮີບດ່ວນ. ການເຄືອຂ່າຍຫຼືການແບ່ງປັນຂໍ້ມູນແມ່ນໄດ້ເຮັດໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການເຂົ້າເຖິງເວທີດີຈິຕອນ.ໂດຍສະເພາະ,ໜຶ່ງໃນຜູ້ຕອບແບບສອບຖາມໄດ້ໃຫ້ທັດສະນະວ່າຄວນປັບປຸງລະບົບການສະໜັບສະໜູນຕື່ມອີກ,ໃນລະດັບບຸກຄົນໂດຍການສ້າງກິດຈະກຳເພື່ອກະຕຸ້ນຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ມີປະສົບການໜ້ອຍຈາກຜູ້ປະກອບ ກິດຈະການທີ່ປະສົບຜົນສຳເລັດມາແລ້ວໃນແຕ່ລະປີ. ການສະໜັບສະໜູນທາງດ້ານການເຝິກອົບຮົມ, MoLHR ຊ່ວຍໃຫ້ບັນດາວິທະຍາໄລຕ່າງໆໃນ

ທົ່ວປະເທດສ້າງຕັ້ງສູນບົ່ມເພາະທຸລະກິດ ແລະ ສູນເຕັກໂນໂລຊີຈະກັດ, ນອກນັ້ນໃນ ນະຄອນ Thimphu ຍັງມີສູນບົ່ມເພາະທຸລະກິດໜຶ່ງແຫ່ງ. ແນວໃດກໍ່ຕາມ, ຍັງມີຄວາມຂາດແຄນຜູຄຸ້ມຄອງ ການບົ່ມເພາະທຸລະກິດທີ່ມີຄວາມຮູ້ ແລະ ຄວາມສາມາດ ເຊິ່ງມັນເປັນໜຶ່ງໃນອຸປະສັກທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດ ຕໍ່ການຂະຫຍາຍຕົວຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ເຂັ້ມແຂງໃນປະເທດ. ດັ່ງນັ້ນ,

ມັນຈຶ່ງຈໍາເປັນຕ້ອງໃຫ້ມີຜູ້ຄຸ້ມຄອງວຽກງານບົ່ມເພາະທຸລະກິດທີ່ໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມມາເປັນຢ່າງດີເພື່ອມາຄຸ້ມຄອງ ແລະ ສົ່ງເສີມສູນບົ່ມເພາະທຸລະກິດ. ກະຊວງເສດຖະກິດ (ກສສ) ມີແຜນຮັບເອົາຜູ້ຄຸ້ມຄອງຈາກແຕ່ລະວິທະຍາໄລ. ບົດບາດຂອງພວກເຂົາແມ່ນການເລືອກແນວຄວາມຄິດ,ຊ່ວຍໃນການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນ ແລະ ມີສ່ວນຮ່ວມໃນ ຄົ້ນຄວ້າ ແລະ ພັດທະນາ, ອໍານວຍຄວາມສະດວກໃນການສ້າງເຄືອຂ່າຍທີ່ສ້າງໂອກາດ ໃຫ້ເຂົ້າເຖິງການເງິນ ແລະ ການຕະຫຼາດ. ການສຶກສາຍັງໄດ້ຊີ້ໃຫ້ເຫັນວ່າຜູ້ປະກອບ ກິດຈະການຂອງປະເທດພູຖານຂາດການເຂົ້າເຖິງຜູ້ໃຫ້ຄໍາປຶກສາຕັ້ງແຕ່ຫົວທີ ແລະ ໃນກໍລະນີທີ່ຜູ້ໃດ ຜູ້ຫນຶ່ງຫາກໄດ້ເຂົ້າ ເຖິງທີ່ປຶກສາ ມັນພັດມີບັນຫາກັບການຈັບຄູ່ທີ່ເໝາະສົມລະກວ່າງຜູ້ໃຫ້ຄໍາແນະນໍາ ແລະ ຜູ້ປະກອບ ກິດຈະການ (ITC, 2019).

ການໃຫ້ການຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານການບົ່ມເພາະທຸລະກິດທີ່ດໍາເນີນໂດຍ MoEA ແມ່ນສະໜອງໃຫ້ເປັນ ໄລຍະເວລາ 2 ປີ. ມາຮອດປະຈຸບັນມີຜູ້ປະກອບກິດຈະການ 33 ຄົນ ໄດ້ໃຊ້ສິ່ງອໍານວຍຄວາມສະດວກຂອງສູນບົ່ມເພາະດັ່ງກ່າວ ແຕ່ຍັງບໍ່ມີຜູ້ໃດຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງຕົນໄດ້ຢ່າງສໍາເລັດຜົນ ຫລື ດໍາເນີນທຸລະກິດຢ່າງຍືນຍົງ. ແນວໃດກໍ່ຕາມ, ສູນບົ່ມເພາະທຸລະກິດໃນປະເທດເນປານ ແລະ ອັຟການິສຖານ ມີອັດຕາຜົນສໍາເລັດສູງກວ່າປະເທດພູຖານ, ເຖິງວ່າແມ່ນວ່າໄລຍະເວລາການບົ່ມເພາະມີພຽງແຕ່ 6 ເດືອນ ເທົ່ານັ້ນ ແລະ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍັງຕ້ອງຈ່າຍຄ່າທໍານຽມຫຼາຍເພື່ອນໍາໃຊ້ສິ່ງອໍານວຍ ຄວາມສະດວກ ຕ່າງໆ. ສະນັ້ນ, ປະເທດພູຖານຈຶ່ງຈໍາເປັນຕ້ອງໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກປະເທດເພື່ອນບ້ານຂອງຕົນເອງ ແລະ ໄລຍະການບົ່ມເພາະທີ່ຍາວນານອາດເຮັດໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການມີຄວາມພໍໃຈ ແລະ ຜ່ອນຄາຍໄດ້. ແຕ່ວ່າການເພີ່ມຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານການບົ່ມເພາະທາງທຸລະກິດແມ່ນມີຄວາມຈໍາເປັນ.

ຜູ້ຕອບແບບສອບຖາມທັງໝົດໃຫ້ຄໍາເຫັນວ່າ, ການສະໜັບສະໜູນ, ນະໂຍບາຍ ແລະ ລະບຽບການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບວິສາຫະກິດລ້ວນແຕ່ ່ບັງຄັບໃຊ້ແບບດຽວກັນໃນທຸກເມືອງໃນທົ່ວປະເທດ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ແມ່ນຂຶ້ນກັບການເຄື່ອນໄຫວຂອງບັນດຫ້ອງການສາຂາ/ຂະແໜງ ການຍ່ອຍໃນທົ່ວປະເທດ. ຜູ້ຕາງໜ້າຈາກລັດຖະບານ ແລະ ບັນດາອົງການການເງິນເຂົ້າຮ່ວມຄະນະກໍາມະການໄດ້ເຫັນດີເປັນເອກະພາບວ່າ ບໍ່ແມ່ນບັນດານະໂຍບາຍ ແລະ ການບໍລິການໜູນຊ່ວຍຈະເຂົ້າເຖິງທຸກພາກພື້ນຂອງປະເທດຢ່າງສະເໝີພາບ. ຕົວຢ່າງ, ກິດຈະກໍາການລະດົມແນວຄວາມຄິດທາງທຸລະກິດ ທີ່ຈັດ ແລະ ສະຫນັບສະຫນູນໂດຍອົງການທີ່ໃຫ້ການສະຫນັບສະຫນູນເຊັ່ນ RMA ແລະ ມູນນິທິ Loden ຈັດພຽງແຕ່ໃນຄູ່ນະວິຊາຕ່າງພາຍໃນມະຫາວິທະຍາໄລ. ກິດຈະກໍາແບບນີ້ຄວນຈະຂະຫຍາຍ ໄປເຖິງໂຮງຮຽນ ແລະ ສະຖາບັນວິຊາຊີບອີກດ້ວຍ.

ໃນສະພາບການດັ່ງກ່າວ, ປະເທດພູຖານ ພວມມຸ່ງຫນ້າສ້າງຖານການສະໜັບສະໜູນ ແລະ ພື້ນຖານໂຄງລ່າງເພື່ອການພັດທະນາທຸລະກິດໂດຍຜ່ານວຽກງານຕໍ່ໄປນີ້ ອີງຕາມບົດລາຍງານຂອງ ຄົວເຮືອນ ແລະ ອຸດສາຫະກໍາຂະໜາດນ້ອຍ ປະຈໍາປີ 2019-2020:

- ການກໍ່ສ້າງສູນ ບົ່ມເພາະທຸລະກິດ;
- ການສ້າງຕັ້ງສູນ ບົ່ມເພາະທຸລະກິດ ທຸລະກິດ ຢູ່ TTIs;
- ການສ້າງຕັ້ງຫ້ອງທົດລອງ Fab;
- ການສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ແກ່, ສູນຜູ້ປະກອບກິດຈະການມືໃໝ່ ທີ່ ນະຄອນ Thimphu;
- ສ້າງຕັ້ງນິຄົມ CSI ໃນ ເມືອງ Dzongkhags ທີ່ບໍ່ໄດ້ຮັບການຈັດຫາໂດຍນິຄົມອຸດສາຫະກໍາ;
- ກໍານົດພື້ນທີ່ສໍາລັບ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການມືໃໝ່ ໃນນິຄົມອຸດສາຫະກໍາ.

ປະເທດເນປານ Nepal

ກົນໄກໜູນຊ່ວຍຂັ້ນຮາກຖານຈາກຝ່າຍລັດຖະບານຍັງຖືກຈໍາກັດຢ່າງໜັກໜ່ວງໃນປະເທດເນປານ. ໃນ ການສະຫນັບສະຫນູນຈາກຝ່າຍລັດຖະບານ, ມີຄົນຈໍານວນຫນ້ອຍທີ່ເຂົ້າເຖິງການສະຫນັບສະຫນູນ ຂອງລັດຖະບານສ່ວນໃຫຍ່ຈະແມ່ນສະເພາະກຸ່ມຄົນທີ່ມີຄວາມສໍາພັນກັບບາງພັກການເມືອງໃດໜຶ່ງ ຫຼື ສະມາຊິກຄອບຄົວຂອງນັກການເມືອງເທົ່ານັ້ນ. ປະຈຸບັນ, ນັກການເມືອງທີ່ມີພັກການເມືອງເປັນລັດຖະບານແມ່ນຈະໄດ້ຮັບການຊ່ວຍເຫຼືອເພີ່ມຂຶ້ນຈາກການສະໜັບສະໜູນແບບເລົ່ານີ້ຈາກແຜນການ ຂອງລັດຖະບານ. ກ່ອນໜ້ານີ້ ໄດ້ມີການຍົກໃຫ້ເຫັນເຖິງບັນຫາກ່ຽວກັບການສໍ້ລາດບັງຫຼວງ ແລະ ການຈັດສັນຜົນປະໂຫຍດທາງທຸລະກິດກັບຜົນປະໂຫຍດທາງດ້ານການເມືອງ ອັນເປັນສາເຫດເຮັດໃຫ້ ເກີດການແຈກຢາຍຊັບພະຍາກອນທີ່ບໍ່ຍຸຕິທໍາ, ເນື່ອງຈາກວ່ານັກການເມືອງມັກຈະໃຫ້ການຊ່ວຍເຫຼືອ ພັນທະມິດທາງດ້ານການເມືອງຫຼາຍກວ່າຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃໝ່ທີ່ຄວນຈະໄດ້ການຊ່ວຍເຫຼືອດັ່ງກ່າວ. ການເພີ່ມທະວີດ້ານການເມືອງໄດ້ເຮັດຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິ່ງຮ່າງໄກຈາກໄດ້ຮັບການສະຫນັບສະຫນູນໃນຫຼາຍດ້ານ.

ເຊັ່ນດຽວກັນ, ທຸລະກິດທີ່ສ້າງໃຫມ່ ແລະ ມີທຶນນ້ອຍມັກຈະບໍ່ໄດ້ຮັບການຊ່ວຍເຫຼືອເນື່ອງຈາກວ່າ ການຊ່ວຍເຫຼືອເພື່ອສະຫນັບສະຫນູນແມ່ນມັກຈະຕົກໄປສູ່ອຸດສາຫະກໍາຂະໜາດໃຫຍ່ ແລະ ມີຊື່ສຽງ ຫຼາຍເປັນສ່ວນໃຫຍ່. ຕົວຢ່າງ, ຊາວກະສິກອນສວນອ້ອຍ, ໄດ້ດໍາເນີນການປະທ້ວງກ່ຽວກັບ ການຊ່ວຍເຫຼືອທີ່ຊັກຊ້າຂອງລັດຖະບານເພື່ອໃຫ້ພວກເຂົາຟື້ນຕົວຍ້ອນການຊໍາລະເງິນຈາກໂຮງງານນໍ້າຕານ (The Kathmandu Post, 2020). ໂຮງງານໄດ້ສັນຍາກັບຊາວກະສິກອນສວນນໍາ້ຕານ ວ່າທາງໂຮງງານນໍາ້ຕານຈະໃຊ້ໜີ້ເປັນຈໍານວນເງິນ 520 ລ້ານ NPR ໃນເດືອນທັນວາ 2019, ແຕ່ໃນປີຕໍ່ທາງໂຮງງານກໍບໍ່ໄດ້ປະຕິບັດຕາມສັນຍາ (HNS Report, 2020). ນອກຈາກຄໍາຫມັ້ນສັນຍາການຊ່ວຍເຫຼືອທີ່ຂຽນເປັນລາຍລັກອັກສອນແລ້ວ, ມັນຍັງຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການຊ່ວຍເຫຼືອທີ່ຈໍາເປັນຫຼາຍຢ່າງທີ່ນອກເໜືອຈາກສັນຍາທີ່ໄດ້ຂຽນໄວ້ ແລະ ຄໍາໝັ້ນສັນຍາຫຼາຍອັນກໍ ລົ້ມເຫລວ ແລະ ບໍ່ໄດ້ຮັບການແກ້ໄຂຕາມສັນຍາຕົວຈິງ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ມັນກໍ່ບໍ່ແມ່ນຄວາມຜິດຂອງລັດຖະບານ ພຽງຝ່າຍດຽວ ແຕ່ມັນຫາກແມ່ນຄວາມຜິດຂອງທຸກໆພາກສ່ວນທີ່ມີຄວາມກ່ຽວຂ້ອງ.

ກົນໄກສະໜັບສະໜູນໃນປັດຈຸບັນ, ເຊັ່ນຂໍ້ລິເລີ່ມ “ການສ້າງກັດມັນດູ ດ້ວຍຕົວເຮົາເອງ” ແມ່ນບາດກ້າວໜຶ່ງທີ່ດີເພື່ອເຕົ້າໂຮມບັນດາຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ພັດທະນາແນວຄວາມຄິດທາງຮ່ວມກັນລະຫວ່າງທຸລະກິດ ແລະ ລັດຖະບານ ເພື່ອພັດທະນາ ນະຄອນ ກັດມັນດູ ໃຫ້ກາຍເປັນສູນກາງວິສາຫະກິດຂອງປະເທດເນປານ. ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຕອບແບບສອບຖາມໄດ້ຄາດຫວັງວ່າຜົນສໍາເລັດດັ່ງກ່າວຈະໄດ້ຮັບການຜັນຂະຫຍາຍໃນຂອບເຂດທົ່ວປະເທດ. ເຊັ່ນດຽວກັນ, ລັດຖະບານຍັງໄດ້ເປີດຕົວຂໍ້ລິເລີ່ມເຕົ້າໂຮມທຸລະກິດທີ່ສ້າງຂຶ້ນໃໝ່ ຈາກທຸກໆຂະແໜງການການພັດທະນາເພື່ອແບ່ງປັນຍຸດທະສາດ ແລະ ໃຫ້ຄວາມ ຮູ້ແກ່ນັກທຸລະກິດຫນຸ່ມ ແລະ ນັກທຸລະກິດມືໃຫມ່ກ່ຽວກັບປະສົບການແຫ່ງຄວາມສໍາເລັດ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ແຜນການນີ້ແມ່ນຍັງຢູ່ໃນຂັ້ນຕອນທົດລອງຢູ່, ແຕ່ມັນມີເປົ້າຫມາຍທີ່ຈະໄດ້ຮັບການພັດທະນາ ໃຫ້ເປັນໂຄງການທີ່ສໍາຄັນແຫ່ງຊາດຢ່າງເຕັມຕົວ.

ໃນຂະນະດຽວກັນ, ມີຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຕອບແບບສອບຖາມກ່າວວ່າ ການຫັນຕະຫຼາດເນປານເປັນດີຈິຕອລ ແລະ ການປັບປຸງການເຂົ້າເຖິງອິນເຕີເນັດໃນທົ່ວປະເທດ ແມ່ນຈະສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ແກ່ຜູ້ປະກອບການດີຈິຕອນ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ລັດຖະບານຄວນພິຈາລະນາສະພາບແວດລ້ອມທ້ອງຖິ່ນເຊັ່ນດຽວກັນກັບສະພາ

ບການສຶກສາໃນຂົງເຂດດັ່ງກ່າວກ່ອນທີ່ຈະນໍາສະເຫນີໂຄງການພັດທະນາປະເພດນີ້. ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວຜູ້ປະກອບກິດຈະການຕ້ອງຜ່ານຂະບວນການທາງເອກະສານທີ່ເມື່ອຍລ້າ ແລະ ໃຊ້ເວລາດົນເພື່ອສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດຂອງຕົນເອງ. ຕົວຢ່າງ, ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຈໍາເປັນຕ້ອງໄດ້ໃຫ້ແຕ່ລະພະແນກ ການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງຢັ້ງຢືນຜະລິດຕະພັນທີ່ເປີດຕົວໃຫມ່ຂອງເຂົາເຈົ້າ. ຍ້ອນບໍ່ມີຂໍ້ມູນຂ່າວສານທີ່ເໝາະສົມກ່ຽວກັບບັນຫານີ້, ຫຼາຍວິສາຫະກິດບໍ່ເຂົ້າໃຈນະໂຍບາຍການຂຶ້ນທະບຽນເຫຼົ່ານີ້. ເຖິງວ່າລັດຖະບານຈະພະຍາຍາມເຮັດໃຫ້ຂະບວນການຂຶ້ນທະບຽນງ່າຍຂຶ້ນກໍ່ຕາມ, ແຕ່ວຽກງານບໍລິຫານອື່ນໆທີ່ນັກທຸລະກິດຊາວເນປານແຕ່ລະຄົນຕ້ອງເຮັດພາຍຫຼັງການຂຶ້ນທະບຽນຍັງຫຍຸ້ງຍາກ ແລະ ຕ້ອງເສຍເວລາຫຼາຍ. ແທນທີ່ ນະໂຍບາຍ ແລະ ກົດຫມາຍເຫຼົ່ານັ້ນຈະສ້າງລາຍຮັບດ້ານການເກັບພາສີ ແລະ ບັນທຶກເລກບັນຊີຖາວອນ (PAN) ເພື່ອຊອກຫາຄ່າດັດສະນີການກໍ່ສ້າງ (ICC). ສິ່ງດັ່ງກ່າວສາມາດແກ້ໄຂໄດ້ໂດຍຜ່ານລັດຖະບານ ໂດຍການນໍາໃຊ້ເຈົ້າຫນ້າທີ່ຈໍານວນຫນຶ່ງເພື່ອໃຫ້ຂໍ້ມູນອັນຄົບຖ້ວນ ແລະ ຊ່ວຍຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃຫມ່ໃນຂະບວນການລົງທະບຽນເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນຂອດເອກະສານ ແລະ ເພື່ອຄວາມໂປ່ງໃສ.

ພື້ນທີ່ສະຫນັບສະຫນູນອີກອັນຫນຶ່ງແມ່ນມາຈາກສະຖາບັນການເງິນ. ດັ່ງທີ່ໄດ້ກ່າວໄວ້ໃນຫົວຂໍ້ 'ການເຂົ້າເຖິງການເງິນ',ການສະຫນັບສະຫນູນທີ່ພວກເຂົາສະຫນອງໃຫ້ເພື່ອການຊ່ວຍເຫຼືອຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃຫ້ເຂົ້າເຖິງກອງທຶນແມ່ນບໍ່ເປັນທີ່ເພິ່ງພໍໃຈແຕ່ການເພີ່ມຂຶ້ນການແຂ່ງຂັນໄດ້ຊ່ວຍໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດ ຈະການໄດ້ຮັບການສະຫນັບສະຫນູນຫຼາຍຂຶ້ນ. ທັນທີທີ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການປະກອບເອກະສານ ຄົບຕາມທີ່ທະນາຄານຕ້ອງການ, ທະນາຄານເອກະຊົນບາງແຫ່ງຈະໃຫ້ເງິນກູ້ພາຍໃນ 24 ຊົ່ວໂມງ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຈາກເຂດຊົນນະບົດທີ່ດໍາເນີນທຸລະກິດພັດບໍ່ໄດ້ຮັບການສະຫນັບ ສະຫນູນຈາກສະຖາບັນການເງິນເຫຼົ່ານີ້. ໃນຂະນະດຽວກັນ, ພົນລະເມືອງຂອງປະເທດເນປານພວມປະສົບກັບຄວາມຫຍຸ້ງຍາກໃນການໄດ້ຮັບການຊ່ວຍເຫຼືອຈາກອົງການສາກົນເຊັ່ນ FDI ສາເຫດຕົ້ນຕໍແມ່ນຍ້ອນແນວຄິດແບບດັ້ງເດີມຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການກ່ຽວກັບການຮ່ວມທູລະກິດກັບພາກສ່ວນອື່ນ. ນອກຈາກນັ້ນ, ມາເຟຍຂອງ ທຸລະກິດຍັງໄດ້ເພີ່ມບັນບັນຫາໂດຍການດຶງດູດເອົາສ່ວນສໍາຄັນຂອງການ ສະຫນັບສະຫນູນ ແລະ ຜູ້ປະ ກອບກິດຈະການທີ່ເກັ່ງໄປ.

ເຊັ່ນດຽວກັນ,ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປຶກສາຫາລືຍັງໄດ້ຕີລາຄາບົດບາດອັນສໍາຄັນຂອງການສະໜັບສະໜູນ ຈາກພາກສ່ວນທີ່ບໍ່ຂຶ້ນກັບລັດຖະບານ ແລະ ເອກະຊົນ ໃນການດໍາເນີນທຸລະກິດ. ການແຊກແຊງຜູ້ປະກອບກິດຈະການຈາກພາກສ່ວນອື່ນໄດ້ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ເພີ່ມການສ່ວນຮ່ວມຂອງພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງທີ່ບໍ່ແມ່ນພາກລັດ ແລະ ເອກະຊົນເປັນຄູ່ຮ່ວມງານເພື່ອລົງທຶນໃສ່ນະສັດຕະກໍາເພື່ອຕອບສະຫນອງຄວາມ ຕ້ອງການຂອງກຸ່ມເປົ້າຫມາຍ. ຂະແໜງການເອກະຊົນທີ່ຕັ້ງໜ້າບໍ່ພຽງແຕ່ສ້າງວຽກເຮັດງານທໍາເທົ່ານັ້ນ ແຕ່ຫາກຍັງມີບົດບາດສໍາຄັນໃນການຊ່ວຍເຫຼືອແກ້ໄຂສິ່ງທ້າທາຍດ້ານການ ພັດທະນາຂອງປະເທດກໍາລັງພັດທະນາເຊັ່ນປະເທດເນປານ.

ສະມາຄົມນັກທຸລະກິດປະເທດເນປານ (NES) ແມ່ນການລິເລີ່ມການສະໜັບສະໜູນທີ່ບໍ່ຂຶ້ນກັບລັດ ຖະບານທີ່ສ້າງເວທີເຊື່ອມຍົງທີ່ດີລະຫວ່າງຜູ້ກໍ່ຕັ້ງ/ຜູ້ຮ່ວມກໍ່ຕັ້ງທຸລະກິດໃໝ່ກັບສູນທຸລະກິດ, ຜູ້ວາງນະໂຍ ບາຍ, ນັກການທູດ, ອົງການທີ່ບໍ່ຂຶ້ນກັບລັດຖະບານ (NGO) ແລະ ອົງການສາກົນທີ່ບໍ່ຂຶ້ນກັບລັດຖະບານ (INGOs). ສະມາຄົມນັກທຸລະກິດປະເທດເນປານ NES ສະຫນັບສະຫນູນລະບົບນິເວດການປະກອບ ກິດຈະການຂອງເນປານໂດຍການຄັດກ້າແນວຄວາມຄິດຂອງໄວຫນຸ່ມໂດຍການຈັດກິດຈະກໍາດ້ານການປະກອບກິດຈະການເຊັ່ນ: ການຕັ້ງຄ້າຍ, ກອນໂຮງຊຸມນຸມ, ການຝຶກອົບຮົມ, ງານພົບປະຂອງນັກລົງທຶນ ແລະ ອື່ນໆ ເພື່ອສ້າງເງື່ອນໄຂໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໄວຫນຸ່ມໄດ້ຮັບການແນະນໍາ ແລະ ໄດ້ຮັບ ໂອກາດໃນການເຊື່ອມຍົງກັບຄູສອນທຸລະກິດ.

ການສະຫນັບສະຫນູນທາງອ້ອມຫນຶ່ງມາຈາກ CNI ໂດຍຜ່ານການເປີດຕົວແຄມເປນ 'Make in Nepal-Swadeshi' ໂດຍມີຈຸດປະສົງເພື່ອຂະຫຍາຍການຜະລິດພາຍໃນປະເທດ, ຍົກສູງຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນດ້ານທຸລະກິດ, ເພີ່ມຄວາມຕ້ອງການຂອງສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການຂອງເນປານ. ພິເສດ, ການສະໜັບສະໜູນຜູ້ປະກອບກິດຈະການເພດຍິງແມ່ນໜ້າທີ່ ຂອງ ສະມາຄົມຜູ້ປະ ກອບກິດຈະການແມ່ຍິງເນປານ (FWEAN) ໂດນຜ່ານການສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງທາງດ້ານເສດຖະກິດ-ສັງຄົມ, ໃຫ້ຄໍາປຶກສາບັນຫາທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງທາງດ້ານເສດຖະກິດຂອງແມ່ຍິງ, ເສີມຂະຫຍາຍຄວາມສາມາດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການແມ່ຍິງ ແລະ ການສະໜັບສະໜູນ. ວິສາຫະກິດ ທີ່ນໍາພາໂດຍແມ່ຍິງ.

3. *ຕົ້ນທຶນມະນຸດ Human capital*

4. ວຽກງານນີ້ກວມເອົາທັງສະຖາບັນແຮງງານ ແລະ ສະຖາບັນການສຶກສາ ແລະ ຄວາມພະຍາຍາມ ເພື່ອເຂົ້າໃຈຜົນກະທົບຂອງການເຂົ້າເຖິງຊັບພະຍາກອນມະນຸດທີ່ມີຄຸນນະພາບພາຍໃນປະເທດ ແລະ ຜົນກະທົບຕໍ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນດ້ານການສ້າງ ແລະ ພັດທະນາທຸລະກິດ. ທຶນຮອນດ້ານມະນຸດເຊິ່ງ ເປັນຕົວກໍານົດການຂະຫຍາຍຕົວຜົນຜະລິດຂອງສັງຄົມ. ຜົນການຄົ້ນຄວ້າໄດ້ໃຫ້ຮູ້ວ່າສັງຄົມທີ່ເຂົ້າເຖິງທຶນຮອນດ້ານມະນຸດມີແນວໂນ້ມທີ່ຈະມີລາຍໄດ້ ແລະ ການເຕີບໂຕທີ່ສູງຂຶ້ນ ແລະ ນີ້ກໍ່ແມ່ນຄວາມຈິງສໍາລັບທຸກໆບໍລິສັດທຸລະກິດ. ການສຶກສາໄດ້ຢັ້ງຢືນວ່າທຶນທາງດ້ານການເງິນເປັນຕົວເສີມສ້າງຄວາມເປັນໄປໄດ້ທາງທຸລະກິດເມື່ອມັນຖືກເອົາມາສົມທົບກັບທຶນຮອນດ້ານມະນຸດ (Harrell-Carter & Alijani, 2017).

ໃນປັດຈຸບັນສະຖາບັນຕ່າງໆໃນທົ່ວໂລກໄດ້ລວມເອົາການປະກອບກິດຈະການເຂົ້າໃນວາລະຂອງຕົນການຄື່ອນໄຫວຂອງຕົນເອງ. ຕົວຢ່າງ, ໃນສະຫະລັດມີໂຮງຮຽນພຽງແຕ່ 16 ແຫ່ງ ໃນປີ 1971 ທີ່ສະເຫນີຫຼັກສູດການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ, ຕົວເລກນີ້ເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ 2000 ແຫ່ງ ໃນປີ 2010. ເຊິ່ງມັນຊີ້ໃຫ້ເຫັນເຖິງບົດບາດສໍາຄັນທີ່ສະຖາບັນການສຶກສາໃນການມີສ່ວນຮ່ວມສົ່ງເສີມຄວາມມັກຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນໄວຫນຸ່ມ ແລະ ຮໍ່າຮຽນທັກສະເພື່ອຮັບມືກັບຄວາມສ່ຽງໃນການເປັນຜູ້ປະກອບກິດ ຈະການໃນອະນາຄົດ. ແຕ່ມັນກໍ່ບໍ່ໄດ້ເປັນສິ່ງຮັບປະກັນຄວາມສໍາເລັດສໍາລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ແນ່ ນອນເພາະຈຸດປະສົງແມ່ນພຽງແຕ່ສະຫນອງຄວາມຮູ້ ແລະ ເຄື່ອງມືທີ່ຈໍາເປັນເພື່ອດໍາເນີນການສ້າງທຸລະກິດ ແລະ ເປັນເຈົ້າຂອງທຸລະກິດໃຫ້ມີຜົນສໍາເລັດ (Harrell-Carter & Alijani, 2017). ດັ່ງນັ້ນ, ນັກວິຊາການໄດ້ໂຕ້ຖຽງວ່າຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ມີການສຶກສາສູງຈະມີ ແລະ ສາມາດໃຊ້ເຄື່ອງມືເຂົ້າໃນ ຂະບວນການພັດທະນາທຸລະກິດຂອງຕົນເອງໄດ້ດີກ່ວາຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ມີວິຊາການໜ້ອຍ (Shamsudin, et. el., 2016). ການສຶກສາຍັງຊີ້ໃຫ້ເຫັນວ່າມັນມີຄວາມສໍາພັນທີ່ກົງກັນຂ້າມກັນ ລະຫວ່າງອາຍຸຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ຄວາມສ່ຽງຕໍ່ຄວາມລົ້ມເຫຼວຂອງທຸລະກິດທຸລະກິດ; ຜູ້ມີອາຍຸຍັ ງນ້ອຍ, ມັກຈະມີຄວາມສ່ຽງສູງຕໍ່ການລົ້ມເຫຼວຫຼາຍກວ່າ (Monika, 2016).

ທຶນຮອນດ້ານມະນຸດຖືກເບິ່ງວ່າເປັນຂໍ້ບົກຜ່ອງໃນການເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ.ການສຶກສາຊີ້ໃຫ້ເຫັນວ່າແຮງງານທີ່ບໍ່ມີການສຶກສາຫຼືການຝຶກອົບຮົມຢ່າງພຽງພໍໂດຍທົ່ວໄປແມ່ນບໍ່ໄດ້ຖືວ່າເປັນອຸປະສັກທີ່

ຮ້າຍແຮງເທົ່າກັບການມີຜູ້ຄຸມສຽກທີ່ບໍ່ມີຄວາມຫນ້າເຊື່ອຖື (Harrell-Carter & Alijani, 2017).

ສປປ ລາວ Lao PDR

ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຕອບແບບສອບຖາມ ຍອມຮັບວ່າ ທຶນຮອນດ້ານມະນຸດ ແລະ ທັກສະແມ່ນໜຶ່ງໃນຂໍ້ຈຳກັດທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນ ສປປ ລາວ. ສາເຫດພື້ນຖານຂອງການຂາດແຄນແຮງງານ ແມ່ນມີຄວາມຊັບຊ້ອນ ແລະ ກ້ຽວພັນກັນ, ມີຄວາມກ່ຽວຂ້ອງກັນລະຫວ່າງ ສິ່ງທ້າທາຍ ແລະ ລະບົບການສຶກສາ, ຄ່າແຮງງານ ແລະ ນະໂຍບາຍ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ທຶນຮອນດ້ານມະນຸດແມ່ນ ກຸນແຈສຳຄັນຕໍ່ກັບການເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດໃໝ່ ແລະ ການເຕີບໂຕຂອງທຸລະກິດ. ແທ້ຈິງແລ້ວ, ຫຼາຍຄົນຢາກເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດເປັນຂອງຕົນເອງແຕ່ພວກເຂົາບໍ່ຮູ້ວິທີຈະເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າ ແລະ ເຕີບໂຕຢ່າງປະສົບຜົນສຳເລັດແນວໃດ. ເຂົາເຈົ້າຂາດຄວາມຮູ້ ແລະ ທັກສະພື້ນຖານກ່ຽວກັບການເປັນ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ການຄຸ້ມຄອງທຸລະກິດ ເພື່ອໃຫ້ສາມາດເລີ່ມທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າໄດ້.

ຜູ້ປະກອບກິດຈະການເຊື່ອມີຄວາມຢ່າງຫນັກແຫນ້ນວ່າການປະກອບກິດການ ແລະ ການສຶກສາກ່ຽວກັບ ທຸລະກິດມີຄວາມສຳຄັນຫຼາຍ, ໂດຍສະເພາະແມ່ນສູນເຝິກອົບຮົມແມ່ນມີຄວາມຈຳເປັນແທ້ໆ. ຜູ້ປະກອບ ກິດຈະການຈຸລະພາກ, ຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ ສ່ວນໃຫຍ່ໄດ້ຮັບການສຶກສາບໍ່ເປັນທາງການຈາກສະ ມາຊິກໃນຄອບຄົວ ແລະ ໝູ່ເພື່ອນ. ແທ້ຈິງແລ້ວ, ມີຜູ້ປະກອບກິດຈະການພຽງຈຳນວນຫນ້ອຍດຽວເທົ່ານັ້ນທີ່ໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມຢ່າງເປັນທາງການ. ບັນຫາຕົ້ນຕໍທີ່ຜູ້ໃຫ້ສຳພາດໄດ້ແບ່ງປັນແມ່ນການຂາດ ຊັບພະຍາກອນມະນຸດລະດັບມືອາຊີບ ແລະ ຊ່ອງຫວ່າງທັກສະໃນຄວາມຮູ້ດ້ານຂັ້ນຕອນການດຳເນີນ ທຸລະກິດ, ຄວາມຮູ້ພື້ນຖານດ້ານການເງິນ ແລະ ທັກສະການດຳເນີນທຸລະກິດ.

ມີຫຼາຍກໍລະນີທີ່ວິສາຫະກິດທ້ອງຖິ່ນນຳເຂົ້າແຮງງານທີ່ມີສີມືຈາກຕ່າງປະເທດ ແທນທີ່ຈະຈ້າງແຮງງານ ຈາກທ້ອງຖິ່ນທີ່ບໍ່ມີສີມື. ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຂອງ ສປປ ລາວ ກຳລັງປະເຊີນກັບບັນຫາການຂາດ ພະນັກງານທີ່ມີທັກສະການບໍລິຫານວຽກສຳລັບບ່ອນເຮັດວຽກສະໄໝໃໝ ເຊິ່ງເກີດມາຈາກລະບົບການສຶກສາໃນປະຈຸບັນທີ່ບໍ່ໄດ້ສະຫນອງທັກສະທີ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຕ້ອງການ. ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຖືວ່ານີ້ແມ່ນຊ່ອງຫວ່າງຂອງຫຼັກສູດການສຶກສາຊັ້ນສູງທີ່ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການເຊື່ອມໂຍງລະຫວ່າງວິຊາທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ, ຜູ້ປະກອບກິດຈະການທາງດ້ານສັງຄົມ ແລະ ທັກສະການສື່ສານພາສາອັງກິດ.
ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຕອບແບບສອບຖາມໄດ້ຊີ້ໃຫ້ເຫັນວ່າ: ສະຖາບັນອາຊີວະສຶກສາ ແລະ ຊັ້ນສູງຕ້ອງປັບປຸງຫຼັກສູດ ແລະ ຮ່ວມມືກັບຕະຫຼາດ ເພື່ອຮັບປະກັນວ່າສິ່ງທີ່ສອນແມ່ນອີງໃສ່ຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ ເຊັ່ນ: ຫຼັກການຄິດແບບມີເຫດຜົນ, ທັກສະດ້ານໄອທີ ແລະ ການສື່ສານ ແບບມືອາຊີບ. ມັນມີຄວາມຈຳເປັນທີ່ລະບົບການສຶກສາໃນປະຈຸບັນຄວນເປີດໂອກາດໃຫ້ພາກສ່ວນກ່ຽວ ຂ້ອງມີສ່ວນຮ່ວມໃນການພັດທະນາຫຼັກສູດ ແລະ ສຸມໃສ່ການປະຕິບັດຕົວຈິງໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນ, ເຊິ່ງນັກຮຽນສາມາດມີປະສົບການຈາກການຝຶກອົບຮົມແບບເລັ່ງລັດ.

ດັ່ງນັ້ນ,ການສຶກສາດ້ານການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການຈຶ່ງຕ້ອງຄວນໃຫ້ເປັນບູລິມາສິດອັນແທ້ຈິງ ແລະ ກະຕຸ້ນໃຫ້ເຍົາວະຊົນເຫັນການປະກອບກິດຈະການເປັນອາຊີບເປັນອາຊີບໜຶ່ງ ເຖິງວ່າສະຖາບັນການສຶກສາຈະໄດ້ມີການສົ່ງເສີມການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການທັງໃນສະຖາບັນການສຶກສາອາຊີວະສຶກສາ ແລະ ຊັ້ນສູງໃນ ສປປ ລາວ ໃນທຸກສາຂາວິຊາທຸລະກິດ ແລະ ຫຼັກສູດທີ່ບໍ່ແມ່ນທຸລະກິດ ແລ້ວກໍ່ຕາມ ເພື່ອເພີ່ມຂີດຄວາມສາມາດດ້ານການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ສິ່ງສຳຄັນຄືກັນແມ່ນການສ້າງຄວາມສາມາດໃຫ້ຄູອາຈານ ແລະ ມັນກໍເປັນສິ່ງຈຳເປັນທີ່ຈະຕ້ອງໄດ້ລົງທຶນເຂົ້າເພື່ອການພັດທະນາ, ແລະ ການພັດທະນາອຸປະກອນການສອນ, ເອກະສານ, ກໍລະນີສຶກສາທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກໍມີຄວາມຈຳເປັນເຊັ່ນດຽວກັນ. ລັດຖະບານຄວນສະໜອງທຶນເພື່ອສະໜັບສະໜູນກິດຈະກຳເຫຼົ່ານີ້ໂດຍການຮ່ວມມືກັບພາກເອກະຊົນ ແລະ ສະຖາບັນການສຶກສາ. ການສຶກສາການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃຫ້ມີປະສິດຕິພາບ, ຕາມທີ່ໄດ້ໃຫ້ສຳພາດໂດຍຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ, ແມ່ນມັນຮຽກຮ້ອງໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຕ້ອງມີປະສົບການ ແລະ ໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມເປັນຢ່າງດີ ກ່ອນການສ້າງທຸລະກິດໃໝ່.

ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຕອບແບບສອບຖາມໄດ້ໃຫ້ທັດສະນະວ່າ ການສຶກສາດ້ານການປະກອບກິດຈະການຕ້ອງການການຮຽນຮູ້ຜ່ານການປະສົບການ ດັ່ງນັ້ນກົນໄກທີ່ດີທີ່ສຸດໃນການຖ່າຍທອດຄວາມຮູ້ດ້ານການປະກອບກິດຈະການໃນຖານະທີ່ເປັນທຶນຮອນດ້ານມະນຸດແມ່ນການຮຽນຮູ້ດ້ວຍການປະຕິບັດຕົວຈິງ. ສິ່ງນີ້ສາມາດ ເຮັດໄດ້ໂດຍຜ່ານສະຖາບັນການສຶກສາ, ສະມາຄົມຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ການເຝິກອົບຮົມ. ບັນຫານີ້ສາມາດແກ້ໄຂໄດ້ໂດຍຜ່ານການສ້າງເຄືອຂ່າຍຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ມີແນວຄວາມຄິດດ້ານການປະກອບກິດຈະການທີ່ຄ້າຍຄືກັນໃນສະຖານທີ່ເຮັດວຽກ ແລະ ກິດຈະກຳຕ່າງໆຮ່ວມກັນ, ຫຼື ຊຸກຍູ້ໃຫ້ພະນັກງານຂອງພວກເຂົາຮຽນຫຼັກສູດອອນໄລນ໌ ແລະ ເຂົ້າຮ່ວມການເຝິກອົບຮົມຢູ່ຂົງເຂດເສດຖະ ກດ ຕົວຈິງ.

ປະເທດພູຖານ Bhutan

ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຊາວພູຖານເຊື່ອວ່າ ການເຂົ້າເຖິງທຶນມະນຸດໄດ້ງ່າຍແມ່ນມີບົດບາດສຳຄັນໃນການສົ່ງເສີມການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ແຕ່ສຳລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການສ່ວນໃຫຍ່ ການໄດ້ຮັບແຮງງານທີ່ມີຄວາມຊຳນິຊຳນານ / ຊີມືດີ ແມ່ນໜຶ່ງໃນຄວາມທ້າທາຍທີ່ສຳຄັນ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ການເຂົ້າເຖິງຊັບພະຍາກອນມະນຸດແມ່ນຂຶ້ນກັບລັກສະນະຂອງການລົງທຶນ. ສຳລັບບາງຂະແໜງການເປັນຕົ້ນແມ່ນທຸລະກິດທີ່ສຸມໃສ່ສິ່ງເສດເຫຼືອ, ການຈັດຫາຊັບພະຍາກອນມະນຸດແມ່ນສິ່ງທ້າທາຍອັນໃຫຍ່ຫຼວງ. ບັນຫາຫຼັກແມ່ນຍ້ອນການຂາດແຄນສີມືແຮງງານພາຍໃນປະເທດ ແລະ ບັນຫາຕໍ່ມາແມ່ນປະຊາຊົນຊາວພູຖານບໍ່ກະຕືລືລົ້ນທີ່ຈະເຮັດວຽກຫນັກດ້ວຍຄວາມອົດທົນບາກບັ່ນໃນວຽກທີ່ໃຊ້ແຮງງານຫຼາຍເຊັ່ນ: ການກະສິກຳ ຫຼື ພາກສ່ວນທຸລະກິດສິ່ງເສດເຫຼືອ. ນອກຈາກນັ້ນ, ຜູ້ທີ່ເຕັມໃຈເຮັດວຽກແມ່ນຕ້ອງການອັດຕາຄ່າຈ້າງທີ່ສູງກວ່າແຮງງານຕ່າງປະເທດສະເໜີມາ(ຖ້າມີ).

ໃນທາງດຽວກັນ ຄວາມຊ່ຽວຊານແມ່ນຍັງຂາດແຄນໃນຂົງເຂດຂອງ IT ແລະ R & D ໃນຂອບເຂດທີ່ບໍ່ມີຜູ້ຊ່ຽວຊານດ້ານຄວາມສາມາດທີ່ຈະດຳເນີນການສຶກສາຄວາມເປັນໄປໄດ້ ຫຼື ການສຶກສາຕະຫຼາດໃນຂັ້ນຕອນທຳອິດຂອງການພັດທະນາທຸລະກິດ. ສິ່ງດັ່ງກ່າວນີ້ໄດ້ບັງຄັບໃຫ້ບັນດາສຳມະເນນປະຕິບັດວຽກງານປະນີປະນອມຄຸນນະພາບ. ໃນທາງກົງກັນຂ້າມ, ຜູ້ຕອບແບບສອບຖາມຕັ້ງຂໍ້ສັງເກດວ່າສາມາດເຂົ້າເຖິງ HR ຢ່າງພຽງພໍໃນດ້ານທັກສະທົ່ວໄປ ແລະ ໃນດ້ານບັນຊີ.
ປັດຈຸບັນ ປະເທດພູຖານແມ່ນເພິ່ງພາອາໄສຄົນງານແຮງງານຊາວອິນເດຍສຳລັບການກໍ່ສ້າງ ແລະ ວຽກທີ່ມີຄວາມຊຳນິຊຳນານດ້ານອື່ນໆ. ສຳລັບພາກເອກະຊົນ ການຮັບເອົາຄົນງານຕ່າງປະເທດແມ່ນມີຄວາມທ້າທາຍຫຼາຍຢ່າງ. ການເພິ່ງພາອາໄສແບບນີ້ຈະບໍ່ຍືນຍົງຖ້າແຮງງານຊາວພູຖານບໍ່ໄດ້ຮັບການຝຶກຝົນໄອກວ່ານີ້. ໃນປັດຈຸບັນນີ້ ແຮງງານຊາວພູຖານແມ່ນບໍ່ມີຄວາມສາມາດເທົ່າກັບແຮງງານຊາວອິນເດຍ. ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ນັກສຶກສາທີ່ຮຽນຈົບວິຊາຊີບບໍ່ໄດ້ຜ່ານການອົບຮົມ ຫຼື ຝຶກຝົນເພື່ອໃຫ້ເຮັດວຽກໂດຍໃຊ້ເຄື່ອງຈັກຮຸ່ນຫຼ້າສຸດ ເນື່ອງຈາກວ່າພວກເຂົາໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມໂດຍໃຊ້ເຄື່ອງຈັກທີ່ລ້າສະໄໝ.

ການຂາດການເຂົ້າເຖິງ HR ທີ່ມີຄວາມຊໍານິຊໍານານແມ່ນເນື່ອງມາຈາກຄວາມປອດໄພຂອງວຽກເຮັດງານທໍາ ແລະ ສິດທິພິເສດເຊັ່ນ: ການມີເງິນກູ້ຈາກທະນາຄານທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບວຽກຂອງລັດຖະບານ ຫຼື ບໍລິສັດ. ບຸກຄົນທີ່ມີຄວາມຊໍານິຊໍານານ ແລະ ໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມສ່ວນໃຫຍ່ບໍ່ເຂົ້າຮ່ວມອົງກອນເອກະຊົນຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ເຮັດໃຫ້ເກີດສິ່ງທ້າທາຍສໍາລັບພາກເອກະຊົນ.

ຕໍ່ກັບບັນຫາດັ່ງກ່າວ ສໍາລັບພາກເອກະຊົນໃນປະເທດພູຖານ, MoLHR ໄດ້ກໍານົດໂຄງການຝຶກອົບຮົມການພັດທະນາທັກສະຫຼາຍກວ່າ 20 ໂຄງການພາຍໃຕ້ພະແນກພັດທະນາທັກສະພື້ນຖານຂອງມະນຸດ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ໜຶ່ງໃນສິ່ງທ້າທາຍທີ່ກະຊວງໄດ້ປະເຊີນໃນຂະນະອໍານວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ການຝຶກອົບຮົມແມ່ນການຈັດຫາຄູຝຶກ ແລະ ຜູ້ອໍານວຍຄວາມສະດວກທີ່ມີວຸດທິຄວາມສາມາດ. ດັ່ງນັ້ນ, ທາງກະຊວງຈຶ່ງຕ້ອງໄດ້ຈ້າງຄູຝຶກຈາກປະເທດສີລັງກາ.

ການຮັບຮູ້ບົດບາດຂອງການສຶກສາໃນການປ່ຽນແປງຄຸນນະພາບຂອງທຶນມະນຸດ, ຄວາມສໍາຄັນຂອງການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ການຖ່າຍທອດທັກສະຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ, ແລະ ຄວາມຄິດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການຕັ້ງແຕ່ອາຍຸຍັງນ້ອຍແມ່ນສະທ້ອນໃຫ້ເຫັນຢູ່ໃນແຜນການສຶກສາ 2014 ຫາ 2024, ໂດຍອີງໃສ່ຕົວຢ່າງຂອງລະບົບການສຶກສາຂອງປະເທດຟິນແລນທີ່ນັກຮຽນໄດ້ແນະນໍາກັບໃຫ້ຮູ້ຈັກກັບແນວຄວາມຄິດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການຕັ້ງແຕ່ຊັ້ນປະຖົມ. ປະເທດພູຖານໄດ້ລິເລີ່ມລວບລວມເອົາການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການເຂົ້າໃນຫຼັກສູດຊັ້ນມັດທະຍົມປາຍ ແລະ ຫວັງວ່າການເປີດເຜີຍແນວຄວາມຄິດທີ່ກ່ຽວກັບການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນໄລຍະຕົ້ນນີ້ຈະຊ່ວຍໃຫ້ມີການປ່ຽນແປງຄວາມຮັບຮູ້ ແລະ ແນວຄວາມຄິດຂອງນັກສຶກສາຕໍ່ກັບການເປັນຜູ້ປະກອບການໃນປັດຈຸບັນ ແລະ ມັນຍັງເພີ່ມທັກສະຄວາມສາມາດດ້ານການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການອີກດ້ວຍ. ເຊັ່ນດຽວກັນກັບໃນລະດັບການສຶກສາຊັ້ນສູງໄດ້ມີການນໍາສະເໜີການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃຫ້ເປັນຫຼັກສູດ / ໂມດູນສໍາລັບໂຄງການທັງຫມົດພາຍໃຕ້ RUB ແລະ ວິທະຍາໄລທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ.

ຄຸນນະພາບຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນປັດຈຸບັນແມ່ນບໍ່ໄດ້ຮັບການຍົກຍ້ອງ ເພາະວ່າພວກເຂົາບໍ່ມີຄວາມຄິດທາງທຸລະກິດໃໝ່ໆ ແລະ ບໍ່ມີຄວາມຄິດສ້າງສັນໃນການດໍາເນີນທຸລະກິດໂດຍທົ່ວໄປ. ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຜູ້ໜຶ່ງໄດ້ເລົ່າຄືນວ່າໃນສອງທົດສະວັດທີ່ຜ່ານມາມີຜູ້ຖືສິດທິບັດພຽງຄົນດຽວເທົ່ານັ້ນໃນປະເທດພູຖານ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຂົາຍັງບອກໃຫ້ຮູ້ວ່າ ປະມານ 70 % ຂອງແນວຄວາມຄິດທາງທຸລະກິດທີ່ເກີດຈາກປະເທດພູຖານແມ່ນດ້ານກະສິກໍາ.

ການສົນທະນານີ້ແມ່ນມາຈາກລະບົບການສຶກສາຂອງປະເທດພູຖານທີ່ຖືກພັກດັນໂດຍການສອບເສັງ ແລະ ໃຫ້ຄະແນນທີ່ເນັ້ນໜັກໃສ່ການປະດິດສ້າງ ແລະ ຄວາມຄິດສ້າງສັນໜ້ອຍ. ອີກປັດໄຈໜຶ່ງແມ່ນການຂາດການສໍາຜັດກັບໂລກພາຍນອກ ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ໄວໜຸ່ມບໍ່ສາມາດຄິດເຫັນສິ່ງແຕກຕ່າງຈາກທີ່ເຄີຍເຮັດຜ່ານມາ. ນອກຈາກນັ້ນ, ຜູ້ຕອບແບບໄດ້ກ່າວເພີ່ມເຕີມອີກວ່າລະບົບນິເວດບໍ່ໄດ້ສະເໜີເວທີສໍາລັບການແລກປ່ຽນແນວຄວາມຄິດທາງທຸລະກິດ.

ປະກົດການທັງສອງແມ່ນສະແດງໃຫ້ເຫັນໄດ້ຊັດເຈນວ່າ ໃນສອງໄລຍະຂອງໂຄງການ ‘Little CEO’ ທີ່ຈັດຂຶ້ນໂດຍອົງການການເງິນຂອງລາຊະອານາຈັກໄທ. ກອງປະຊຸມຄັ້ງທໍາອິດໄດ້ຈັດຂຶ້ນຢູ່ເມືອງທິມພູເຊິ່ງສ່ວນຫຼາຍແມ່ນລູກຫຼານຂອງນັກທຸລະກິດທີ່ໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມເປີດເຜີຍແນວຄວາມຄິດທາງທຸລະກິດ. ກອງປະຊຸມຄັ້ງທີສອງແມ່ນຈັດຂຶ້ນໃຫ້ແກ່ເດັກນ້ອຍທີ່ມາຈາກຊົນນະບົດທີ່ພວກເຂົາບໍ່ສາມາດມີແນວຄວາມຄິດອື່ນນອກຈາກ "ການເປີດຮ້ານຂາຍເຄື່ອງ".

ຫຼັກສູດການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ເປີດສອນຢູ່ໃນໃນໂຮງຮຽນ ແລະ ວິທະຍາໄລແຫ່ງຕ່າງໆຄວນມີເປົ້າໝາຍເພື່ອທີ່ຈະປູກຝັງທັກສະການຕັດສິນໃຈ, ການຄິດແບບມີວິຈາລະນະຍານ, ການແກ້ໄຂບັນຫາ ແລະ ຄວາມສາມາດໃນການຄິດທີ່ແຕກຕ່າງ. ສໍາລັບຫຼັກສູດການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ / ການຝຶກອົບຮົມຕ່າງໆນັ້ນຈຸດສຸມຕ້ອງເນັ້ນໄປນອກເໜືອຈາກການສ້າງຜົນກໍາໄລເຖິງການສ້າງຄຸນຄ່າຕ່າງໆເຊັ່ນ: ສິ່ງແວດລ້ອມ, ສະຫວັດດີການສັງຄົມ ແລະ ຈຸດປະສົງທີ່ດີກວ່າຂຶ້ນ. ການລວມມູນຄ່າເຫຼົ່ານີ້ເຂົ້າກັບທຸລະກິດຈະຊ່ວຍໃຫ້ເກີດມີຄວາມຍືນຍົງໃນອະນາຄົດໂດຍຜ່ານການລວມເອົາຄຸນຄ່າຂອງ GNH ເຂົ້າໃນທຸລະກິດເຊິ່ງຈະຊ່ວຍໃຫ້ນັກຮຽນກາຍເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ມີຈັນຍາບັນ. ນອກຈາກນັ້ນ, ໂຄງການວັນພັກທ້າຍອາທິດຈະຕ້ອງປະກອບມີອົງປະກອບຂອງການຕິດຕາມຫຼັງຈາກການຈັດງານເພື່ອລວບລວມທັກສະ ແລະ ຄວາມຮູ້ທີ່ໄດ້ຮັບ. ເຫດການທີ່ນໍາສະເຫນີໃນປັດຈຸບັນຕ້ອງເປັນຂະແໜງການ ຫຼື ຫົວຂໍ້ສະເພາະໂດຍມີການເຂົ້າຮ່ວມຂອງຜູ້ຊ່ຽວຊານສາກົນທີ່ສາມາດແບ່ງປັນປະສົບການ ແລະ ແນວຄວາມຄິດຂອງເຂົາເຈົ້າເຊິ່ງຈະເຮັດໃຫ້ໂຄງການດຽວກັນມີຂອບເຂດໃຫມ່.

ເພື່ອຊ່ວຍສ້າງຄວາມສາມາດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ມີສັກາຍຍະພາບຕັ້ງແຕ່ອາຍຸຍັງນ້ອຍ, RMA ມີໂຄງການດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

> ໃນລະດັບວິທະຍາໄລ ຫຼັກສູດຄວາມຮູ້ດ້ານການເງິນ ແລະ ເຕັກໂນໂລຊີທາງດ້ານການເງິນ ໄດ້ເປີດຕົວຢູ່ວິທະຍາໄລ Gedu ເປັນໂຄງການທົດລອງ ແລະ ໂຄງການຕ່າງໆຈະເປີດຕົວໃນສະຖາບັນອື່ນໆອີກໃນໄວໆນີ້ກ

> ໃນລະດັບໂຮງຮຽນມັດທະຍົມຕອນປາຍ, RMA ມີໂຄງການເບ້ຍທຸລະກິດສໍາລັບນັກຮຽນ ເຊິ່ງເປັນຕາມຄໍາສັ່ງຂອງພະມະຫາກະສັດ. ໂຄງການໃຊ້ເວລາຮູບແບບຂອງສະໂມສອນທີ່ມີແນວຄວາມຄິດທີ່ແຕກຕ່າງກັນເລັກນ້ອຍ. ນັກຮຽນຊັ້ນປີທີ 12 ຈະໄດ້ຮັບການແນະນໍາໃຫ້ຮູ້ຈັກກັບຮູບແບບການສະເໜີທຸລະກິດ ແລະ ບົດສະເໜີແນວຄວາມຄິດ..

> ໃນລະດັບວິທະຍາໄລ ຫຼັກສູດຄວາມຮູ້ດ້ານການເງິນ ແລະ ເຕັກໂນໂລຊີທາງດ້ານການເງິນ ໄດ້ເປີດຕົວຢູ່ວິທະຍາໄລ Gedu ເປັນໂຄງການທົດລອງ ແລະ ໂຄງການຕ່າງໆຈະເປີດຕົວໃນສະຖາບັນອື່ນໆອີກໃນໄວໆນີ້ກ

> ໂຄງການຄວາມຮູ້ດ້ານການເງິນຍັງຖືກສະເໜີໃຫ້ສະຖາບັນແຫ່ງຊາດຂອງ Zorigchusum ແລະ Royal Academy of Performing Arts ດ້ວຍຈຸດປະສົງເພື່ອສ້າງອາດສາມາດ ແລະ ຊຸກຍູ້ໃຫ້ນັກສຶກສາທີ່ຮຽນຈົບມາດໍາເນີນທຸລະກິດທີ່ອີງໃສ່ວັດທະນະທໍາຂອງຊາວພູຖານ.

ປະເທດເນປານ Nepal

ມີຫຼັກຖານພຽງພໍໃນການສໍາຫຼວດທີ່ນໍາໂດຍນັກຄົ້ນຄວ້າຊາວຕາເວັນຕົກໃນສັງຄົມຂອງພວກເຂົາວ່າວັດທະນະທໍາຂອງການມີຄອບຄົວມີອິດທິພົນຕໍ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນສັງຄົມຂອງພວກເຂົາ (Pant, 2015). ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ຖ້າພວກເຮົາເບິ່ງຢູ່ໃນປະເທດເນປານຜູ້ທີ່ມີສະມາຊິກໃນຄອບຄົວທີ່ເຮັດວຽກຫຼາຍຈະໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຫຼາຍໃນດ້ານການປະກອບການເນື່ອງຈາກວ່າພວກເຂົາສາມາດໃຫ້ເງິນຊ່ວຍເຫຼືອສໍາລັບຊັບພະຍາກອນມະນຸດໃນໄລຍະສັ້ນ.

ເຊັ່ນດຽວກັນກັບສະພາບການຢູ່ປະເທດລາວ ແລະ ປະເທດພູຖານ ລະບົບການສຶກສາມີພາລະບົດບາດໃນດ້ານຄຸນນະພາບຂອງແຫຼ່ງທຶນມະນຸດທີ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການສາມາດເຂົ້າເຖິງຄຽງຄູ່ກັບຄວາມສາມາດຂອງເຂົາເຈົ້າໃນການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ປັດຈຸບັນ ລະບົບການສຶກສາຂອງປະເທດເນປານ ເຮັດໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໜຸ່ມມີຂີດຈຳກັດໃນການປະຕິບັດກິດຈະກຳການວາງແຜນ ແລະ ສ້າງຕັ້ງວິສາຫະກິດໃນພາຍປະເທດ, ກຳນົດບັນຫາຕົວຈິງ ແລະ ວິທີການເຈລະຈາທຸລະກິດທີ່ເຫມາະສົມ. ສິ່ງດັ່ງກ່າວນີ້ນຳໄປສູ່ສະຖານະການທີ່ຫຼາຍກ່ວາການພັດທະນາຍຸດທະສາດໃໝ່ ແລະ ນະວັດກຳ ເຊິ່ງປົກກະຕິແລ້ວຜູ້ປະກອບກິດຈະການຮຸ່ນໜຸ່ມແມ່ນຈະອີງໃສ່ຕະຫຼາດທີ່ມີຢູ່ແລ້ວ ໂດຍການນຳໃຊ້ຍຸດທະສາດທາງດ້ານຈິດໃຈເພື່ອເຂົ້າຮ່ວມກັບຄວາມຮູ້ສຶກຂອງຜູ້ບໍລິໂພກຫຼາຍກ່ວາການຄິດສະຫຼາດ .to engage with the feelings of consumers rather than thinking smart.

ສະພາບແວດລ້ອມການລ້ຽງດູ ແລະ ການຮຽນເບື້ອງຕົ້ນໃນປະເທດເນປານ ບໍ່ໄດ້ສອນໃຫ້ເດັກນ້ອຍຮູ້ຈັກວິທີທີ່ຈະເປັນຜູ້ທີ່ມີຄວາມຮອບຮູ້ໃນຂັ້ນຕອນການໃຊ້ຊີວິດ ເຊິ່ງທີ່ສາມາດສ້າງແນວຄວາມຄິດແກ້ໄຂບັນຫາ. ພວກເຂົາໄດ້ຖືກສອນໃຫ້ຈື່ຈຳສິ່ງຕ່າງໆ ແລະ ເຮັດວຽກງານຕາມຄຳແນະນຳຂອງຜູ້ທີ່ມີຖານະຊີວິດການເປັນຢູ່ທີ່ດີກວ່າເຂົາເຈົ້າເທົ່ານັ້ນ. ສິ່ງດັ່ງກ່າວນີ້ໄດ້ເຮັດໃຫ້ໃນປະເທດເນປານເກີດມີຜູ້ຊອກຫາວຽກເຮັດງານທຳຫຼາຍກວ່າທຶນມະນຸດທີ່ສາມາດສ້າງອາຊີບຜ່ານຄວາມສ່ຽງຂອງຕົນເອງ (GCI, FGD Data 2021). ສິ່ງນີ້ໄດ້ກໍໃຫ້ເກີດບັດໃຈທີ່ມີຄວາມເຊື່ອໝັ້ນໜ້ອຍລົງໃນຖານະຕົວຜູ້ປະກອບກິດຈະການເອງ.

ຖ້າເບິ່ງບັນຫາຈາກມຸມມອງຂອງແມ່ຍິງທີ່ເປັນດັ່ງສ່ວນໜຶ່ງຂອງທຶນມະນຸດໃນຜູ້ປະກອບກິດຈະການຊາວເນປານ ຜູ້ເຂົ້າແລກປ່ຽນວ່າ ເຖິງແມ່ນວ່າມີຜູ້ປະກອບການແມ່ຍິງທີ່ພົ້ນເດັ່ນເກີດຂຶ້ນໃນປະເທດເນປານກໍ່ຕາມ ແຕ່ແມ່ຍິງສ່ວນໃຫຍ່ບໍ່ໄດ້ດຳເນີນທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າ ເພາະວ່າຜູ້ນຳໃນສັງຄົມເນປານຂັດຂວາງພວກເຂົາ ໂດຍການໃຊ້ສິດ ແລະ ອຳນາດໃນຖານະເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ (Acharya & Pandey, 2018). ບໍລິສັດທີ່ຢູ່ພາຍໃຕ້ຊື່ຂອງແມ່ຍິງສ່ວນຫຼາຍແມ່ນດຳເນີນການໂດຍສະມາຊິກທີ່ເປັນຜູ້ຊາຍຢູ່ໃນຄອບຄົວໂດຍສະເພາະຜົວ ຫຼື ລູກຊາຍຖ້າວ່າມີອາຍຸພຽງພໍ. ທັງນີ້ກໍຍ້ອນວ່າຜົວສາມາດຮັບທຶນການລິເລີ່ມ ແລະ ການເປີດເສລີທາງດ້ານພາສີໂດຍໃຊ້ຊື່ຂອງເມຍແທນທີ່ຈະເປັນຊື່ຂອງຕົນເອງ. ກົດໝາຍສະບັບນີ້ໄດ້ຮັບການສ້າງຂຶ້ນໂດຍລັດຖະບານເນປານເພື່ອຍົກລະດັບທຶນມະນຸດຂອງແມ່ຍິງໃນດ້ານການປະກອບການໂດຍສະເພາະໃນທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແຕ່ເນື່ອງມາຈາກການຂາດຄວາມຮູ້ທີ່ເໝາະສົມຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ສັງຄົມທີ່ຜູ້ຊາຍມີອຳນາດເໜືອກວ່າ. ດັ່ງນັ້ນ, ແມ່ຍິງຊາວເນປານຈຶ່ງບໍ່ເຊື່ອຖືວັດທະນະທຳຂອງຫຼາຍສັງຄົມໃນເນປານໄດ້ງ່າຍ ໂດຍສະເພາະໃນໝູ່ບ້ານຖ້າຫາກວ່າພວກເຂົາເຈົ້າເລີ່ມດຳເນີນທຸລະກິດຂອງໃນຖານະເປັນຜູ້ນຳ. ສັງຄົມຊາວບ້ານເນປານເຊື່ອວ່າແຜນການທັງໝົດຂອງການດຳເນີນທຸລະກິດຕ້ອງໄດ້ຮັບການສ້າງຂຶ້ນໂດຍຜົວຂອງເຂົາເຈົ້າແທນທີ່ຈະເປັນຂອງເມຍ. ຜົນກະທົບສູງສຸດຂອງສິ່ງດັ່ງກ່າວນີ້ແມ່ນທຶນມະນຸດທີ່ມີຄວາມຫຼາກຫຼາຍມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ທີ່ຈະປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນສັງຄົມຜູ້ປະກອບກິດຈະການໄດ້ຖືກສະກັດກັ້ນ ແຕ່ແມ່ຍິງໃນຖານະທີ່ເປັນທຶນມະນຸດແມ່ນຄ່ອຍໆເຂົ້າສູ່ເວທີຜູ້ປະກອບກິດຈະການກັບໂອກາດການຝຶກອົບຮົມຫຼາຍຂຶ້ນ.

ແນວຄວາມຄິດຂອງຕະຫຼາດແຮງງານໃນຊຸມປີມໍ່ໆມານີ້ໄດ້ມີການປ່ຽນແປງຫຼັງຈາກການສ້າງຕັ້ງປະຊາທິປະໄຕໃນເນປານ. ປັດຈຸບັນປະຊາຊົນມີສິດເສລີພາບຫຼາຍຂຶ້ນດ້ວຍມາດຕະຖານດ້ານວັດທະນະທຳເຮັດໃຫ້ຈຳນວນຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ມີສີມືເພີ່ມຂຶ້ນພ້ອມກັບການແຂ່ງຂັນ. ເພື່ອດຳເນີນທຸລະກິດໃນສະພາບແວດລ້ອມການແຂ່ງຂັນດັ່ງກ່າວ, ພວກເຂົາຄວນຈະມີຄວາມສາມາດທີ່ຈະຮັກສາຢູ່ໃນທຸລະກິດນີ້. ສິ່ງນີ້ມັນເປັນໄປບໍ່ໄດ້ໃນປະເທດທີ່ມີລັດຖະບານຄືປະເທດເນປານ. ສະນັ້ນ, ປະຈຸບັນ ພາກເອກະຊົນຈຶ່ງນັບມື້ນັບໄດ້ຮັບຄວາມເອົາໃຈໃສ່ຫຼາຍຂຶ້ນເປັນຕົ້ນແມ່ນພາກສ່ວນວິສາຫະກິດທີ່ສືບຕໍ່ສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ແກ່ຕະຫຼາດແຮງງານເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍທີ່ຍືນຍົງຂອງປະເທດເນປານໂດຍຜ່ານແຜນການທີ 15 ຂອງລັດຖະບານ.

ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ບັນຫາແມ່ນລັດຖະບານບໍ່ໄດ້ໃຫ້ການຊ່ວຍເຫຼືອແກ່ກຳມະກອນຜ່ານກົນໄກສະໜັບສະໜູນຊຸກຍູ້ໃດໆ. ສະນັ້ນ, ກຳມະກອນສ່ວນໃຫຍ່ຈຶ່ງໄດ້ພາກັນຍົກຍ້າຍໄປເຮັດວຽກຕ່າງປະເທດ. ສິ່ງດັ່ງກ່າວນີ້ໄດ້ສ້າງຄວາມຂາດແຄນທາງດ້ານແຮງງານໃຫ້ແກ່ບັນດາຜູ້ປະກອບການທີ່ດຳເນີນທຸລະກິດຢູ່ປະເທດເນປານ ເຖິງວ່ານະໂຍບາຍດັ່ງກ່າວຈະມີຜົນຂະຫຍາຍໃຫ້ແກ່ແຮງງານເອກະຊົນເພື່ອເຮັດວຽກເປັນຜູ້ປະກອບການຢູ່ປະເທດເນປານ,ເນື່ອງມາຈາກບໍ່ມີການຊຸກຍູ້ ແລະ ການຂາດກົນໄກການສະໜັບສະໜູນທີ່ເໝາະສົມຕໍ່ຜູ້ປະປະກອບການ ພວກເຂົາຈຶ່ງບໍ່ສາມາດຊອກຫາກຳລັງແຮງງານທີ່ມີຄວາມສາມາດຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງເຂົາເຈົ້າໄດ້ ແລະ ເນື່ອງຈາກການເມືອງຂອງຕະຫຼາດຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນປະເທດເນປານ ແຜນການຂອງລັດຖະບານຊຸດທີ 15 ນີ້ຍັງຄົງວຽກໜັກຂອງບັນດາຜູ້ປະກອບການທີ່ບໍລິສຸດຂອງປະເທດເນປານທີ່ບໍ່ມີສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງກັບພັກການເມືອງໃດໆ.

ອົງການຈັດຕັ້ງຕ່າງໆຂອງປະເທດເນປານເຊັ່ນ: FCCI (ສະຫະພັນສະພາການຄ້າ ແລະ ອຸດສາຫະກຳເນປານ) ໄດ້ສ້າງຕັ້ງຄະນະກຳມະການປະເພດຕ່າງໆເພື່ອສົ່ງເສີມຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນປະເທດເນປານ ແລະ ຄະນະກຳມະການດ້ານນະວັດຕະກຳກໍແມ່ນໜຶ່ງໃນນັ້ນ. ປະຈຸບັນ ຄະນະກຳມະການບໍລິຫານຂອງ FNCCI ໄດ້ວາງແຜນການຝຶກອົບຮົມແລະ ຈຳນວນ 50 - 60 ລ້ານ NPR (Nepal rupees) ໃຫ້ແກ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃໝ່ເພື່ອເສີມສ້າງທັກສະຄວາມສາມາດແຮງງານຂອງເຂົາເຈົ້າ(GCI, FGD Data 2021). ໃນປັດຈຸບັນ FNCCI ກຳລັງສ້າງຕັ້ງອົງການຈັດຕັ້ງ ເພື່ອຊ່ວຍບໍລິສັດໃຫຍ່ທີ່ມີຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ມີປະສົບການ ເພື່ອສະໜອງການຝຶກອົບຮົມໃຫ້ແກ່ຜູ້ອອກແຮງງານ ເພາະວ່າແຮງງານເປັນຜູ້ທີ່ມີບົດບາດສຳຄັນໃນການຫັນແຜນການຂອງຜູ້ປະກອບການໃຫ້ໄດ້ຮັບຜົນ.

ນອກຈາກນີ້, ບັນດາຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ສຸມໃສ່ "ວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ (SME's)" ມີຄວາມຕ້ອງການແຮງງານໃນປະເທດເນປານຫຼາຍກວ່າວິສາຫະກິດຂະໜາດໃຫຍ່ປານຫຼາຍກ່ວາວິສາຫະກິດຂະໜາດໃຫຍ່ ເພາະວ່າວິສາຫະກິດຂອງເນປານສ່ວນຫຼາຍແມ່ນຢູ່ໃນຊ່ວງຂອງ "SMEs". ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ ເຊັ່ນດຽວກັນກັບວິສາຫະກິດໃໝ່, ວິສາຫະກິດເຫຼົ່ານີ້ບໍ່ສາມາດໃຫ້ເງິນເດືອນທີ່ດີແກ່ຜູ້ກຳມະກອນໄດ້ເມື່ອປຽບທຽບກັບທະນາຄານຕາມການກ່າວຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມກຸ່ມການສົນທະນາຂອງການສຶກສາໃນຄັ້ງນີ້ຈຳເປັນຕ້ອງຖືກຕັດໃນດ້ານຄຸນນະພາບຂອງການບໍລິການທີ່ພວກເຂົາສະໜອງ. ປັດຈຸບັນ ປະມານ 99.76 % ຂອງຕະຫຼາດແຮງງານທັງໝົດໃນປະເທດເນປານແມ່ນກວມເອົາໂດຍ SMEs ແລະ ມີປະມານ 95.56 % ຂອງປະລິມານການຈ້າງງານເມື່ອທຽບກັບອຸດສາຫະກຳຂະໜາດໃຫຍ່ (Khatri, 2020). ດັ່ງນັ້ນ, ວິສາຫະກິດ SMEs ເຫຼົ່ານີ້ບໍ່ສາມາດດຳເນີນທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າໄດ້ຢ່າງຖືກຕ້ອງເໝາະສົມເພື່ອຈະສາມາດສຳລະຄ່າແຮງງານໃຫ້ໄດ້ຮັບຜົນຕອບແທນທີ່ດີ.

ຍິ່ງໄປກວ່ານັ້ນກໍຄື ຕະຫຼາດແຮງງານຂອງເນປານບໍ່ໄດ້ເນັ້ນໃສ່ທີ່ "ຄວາມຄິດສ້າງສັນ ແລະ ນະວັດຕະກຳ" ແຕ່ເນັ້ນໃສ່ລະບົບການເຮັດວຽກຂອງເຄື່ອງຈັກຕັ້ງແຕ່ເວລາ 10 ໂມງເຊົ້າຫາ 5 ໂມງແລງ. ຄຽງຄູ່ກັນນັ້ນ, ບໍລິສັດທີ່ເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດກໍໄດ້ພົບກັບບັນຫາຫຼາຍຢ່າງກ່ຽວກັບຕະຫຼາດແຮງງານເນື່ອງຈາກມີງົບປະມານຕໍ່າ. ຍ້ອນວ່າພວກເຂົາຕ້ອງຊອກຫາແຮງງານທີ່

ມີສີມືດີທີ່ຈະສາມາດເຮັດວຽກສຳລັບຄ່າຈ້າງຂັ້ນຕ່ຳ. ເຊັ່ນດຽວກັນກັບການສະແຫວງຫາຄວາມຄ່ອງແຄ້ວ ຫຼື ການຂາດທັກສະໃນການເຮັດທຸລະກິດ (ຕັ້ງແຕ່ການຂຶ້ນທະບຽນເຖິງຂະບວນການທັງໝົດ) ໄດ້ເຮັດໃຫ້ເກີດການຂາດແຄນແຮງງານທີ່ມີຄຸນນະພາບໃນຂະແໜງການຜູ້ປະກອບກິດຈະການຂອງເນປານ.

ແຕ່ຄວາມເຄັ່ງຕຶງລະຫວ່າງພາກລັດ ແລະ ເອກະຊົນກັບຄວາມຂັດແຍ້ງລະຫວ່າງນະໂຍບາຍແຮງງານ ແລະ ນະໂຍບາຍອຸດສາຫະກຳ ພວມພັດທະນາຄວາມແຕກແຍກລະຫວ່າງລັດ ແລະ ສັງຄົມໃນປະເທດເນປານ ເຮັດໃຫ້ເກີດຄວາມສຳພັນທີ່ບໍ່ສົມບູນລະຫວ່າງຜູ້ວາງນະໂຍບາຍຂອງຊາວເນປານ, ພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງ, ວິຊາການ ແລະ ແຮງງານ

5. *ຕະຫຼາດ* Markets

ພາຍໃຕ້ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບຄວາມພະຍາຍາມຂອງລັດຖະບານ / ອົງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງອື່ນໆເພື່ອປັບປຸງຕະຫຼາດໃນປະຈຸບັນສຳລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ຊ່ອງຫວ່າງທີ່ເປັນໄປໄດ້ແມ່ນໄດ້ປຶກສາຫາລື.

ສປປ ລາວ Lao PDR

ໃນສະພາບການຂອງ ສປປ ລາວ ການຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານເຕັກນິກ ແລະ ການຝຶກອົບຮົມກ່ຽວກັບລະບຽບການຄຸ້ມຄອງຕະຫຼາດ, ຄວາມສາມາດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດໄດ້ກາຍເປັນບັນຫາທີ່ໜ້າກັງວົນ ເຊິ່ງເປັນຜົນມາຈາກການແຂ່ງຂັນທາງການຕະຫຼາດທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ ພຶດຕິກຳຂອງຜູ້ບໍລິໂພກທີ່ສັບສົນຫຼາຍຂຶ້ນ. ສອງຂໍ້ຈຳກັດທີ່ສຳຄັນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດແມ່ນຈຳກັດການເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນທາງການຕະຫຼາດ ແລະ ບໍ່ສາມາດເຂົ້າໄປໃນຕະຫຼາດໃໝ່. ປັດຈຸບັນຕະຫຼາດຍັງຕ້ອງການກົນໄກທາງການຕະຫຼາດທີ່ກວ້າງຂວາງຜ່ານທາງອອນໄລນ໌ ແລະ ກິດຈະກຳຕ່າງໆເພື່ອໃຫ້ລູກຄ້າສາມາດເຂົ້າເຖິງໄດ້. ມີເຫດຜົນວ່າເປັນຫຍັງການບໍລິໂພກ ແລະ ບໍ່ບໍລິໂພກໃນປະເທດຂອງພວກເຮົາຈຶ່ງມີລາຄາແພງກວ່າປະເທດເພື່ອນບ້ານຂອງເຮົາ ແລະ ເຫດຜົນກໍຍ້ອນວ່າສິນຄ້າທີ່ນຳເຂົ້າມີຫຼາຍກ່ວາສິນຄ້າສົ່ງອອກ.

ສຳລັບຂໍ້ມູນດ້ານການຕະຫຼາດ ແມ່ນຍັງຂາດຂໍ້ມູນທີ່ມີກວ້າງຂວາງ ແລະ ການເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນການລົງທຶນໃນ ສປປ ລາວ. ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບການລົງທຶນໃນ ສປປ ລາວ ບໍ່ໄດ້ເກັບກຳ ແລະ ເຜີຍແຜ່ສາທາລະນະ ເຊິ່ງຂໍ້ມູນທີ່ໄດ້ຖືກເຜີຍແຜ່ຈະໃຫ້ຄວາມເຂົ້າໃຈທີ່ເປັນປະໂຫຍດຕໍ່ສະພາບການຕະຫຼາດ ແລະ ແນວໂນ້ມໃນປະຈຸບັນສຳລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການເຊິ່ງສາມາດນຳໄປສູ່ການສຳຫຼວດຕະຫຼາດທີ່ມີປະສິດທິພາບ ເນື່ອງຈາກພວກມັນສາມາດສ້າງເປັນຮູບພາບທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບສິ່ງທີ່ລູກຄ້າຕ້ອງການ, ວິທີທີ່ພວກເຂົາປະຕິບັດຕົວ ແລະ ການຕະຫຼາດແບບໃດທີ່ພວກເຂົາເຮັດ. ສິ່ງທ້າທາຍດັ່ງກ່າວນີ້ ລັດຖະບານ ແລະ ອົງການຈັດຕັ້ງທີ່ກ່ຽວຂ້ອງຄວນສ້າງສູນຂໍ້ມູນຂ່າວສານ ແລະ ຮັບປະກັນການເຂົ້າເຖິງງ່າຍໂດຍຜ່ານຊ່ອງທາງຂອງເຄືອຂ່າຍເພື່ອແນະນຳຜະລິດຕະພັນໃໝ່ ແລະ ມັນຍັງຊ່ວຍພັດທະນາການເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນຂ່າວສານອີກດ້ວຍ.

ການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດໃນພາກພື້ນ ແລະ ສາກົນນັ້ນບໍ່ແມ່ນເລື່ອງທີ່ແຕກຕ່າງ ເຊິ່ງມັນເປັນສິ່ງທ້າທາຍສຳລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການທ້ອງຖິ່ນໃນການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດພາກພື້ນ ແລະ ສາກົນ. ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໄດ້ແນະນຳໃຫ້ມີການວິເຄາະຕະຫຼາດຢ່າງລະມັດລະວັງທາງດ້ານຈຸດແຂງ, ຈຸດອ່ອນ, ໂອກາດ, ໄພຂົ່ມຂູ່ ຈາກນັ້ນຈຶ່ງອອກແບບແຜນການຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດສຳລັບພາກພື້ນ ແລະ ສາກົນ ພ້ອມທັງຮຽນຮູ້ເພື່ອກະກຽມຮັບມືກັບການແຜ່ລະບາດຂອງພະຍາດ.

ນອກຈາກນັ້ນ, ການຈັດການຊັບພະຍາກອນ ແລະ ຂະບວນການຜະລິດກໍແມ່ນປັດໃຈທີ່ສຳຄັນໃນການກຳນົດຕົ້ນທຶນການຜະລິດ ແລະ ລາຄາສິນຄ້າຕາມທ້ອງຖິ່ນໃນປະເທດທີ່ມີລາຄາສູງກົງກັນຂ້າມກັບສິນຄ້າທີ່ນຳເຂົ້າ. ສິ່ງທ້າທາຍອີກອັນໜຶ່ງທີ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໄດ້ບອກກ່າວແມ່ນຕ້ອງການຄວາມຊ່ຽວຊານ ແລະ ຄວາມຮູ້ກ່ຽວກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງອົງການການຄ້າໂລກເພື່ອເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດໂລກ. ສິ່ງດັ່ງກ່າວນີ້ຈະຕ້ອງໄດ້ຮັບການຄຳແນະນຳເພີ່ມເຕີມ ແລະ ການຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານວິຊາການໃນການກະກຽມ ແລະ ການປະຕິຮູບນະໂຍບາຍ. ລັດຖະບານແຫ່ງ ສປປ ລາວ ຕ້ອງໄດ້ແນະນຳກົດລະບຽບດ້ານສະພາບແວດລ້ອມທີ່ອຳນວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດໂລກ.

ປະເທດພູຖານ Bhutan

ໜຶ່ງໃນບັນຫາທີ່ສຳຄັນໃນປະເທດພູຖານແມ່ນຂະໜາດຂອງຕະຫຼາດຍັງມີຈຳກັດ ເຊິ່ງມີປະຊາກອນປະມານ 700,000 ຄົນເທົ່ານັ້ນ ຕະຫຼາດພາຍໃນທ້ອງຖິ່ນຈຶ່ງມີຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຮຽກຮ້ອງຢາກໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຮ່ວມມືກັນຫຼາຍກວ່າການແຂ່ງຂັນ. ບັນດາປະເທດຕ່າງໆເປັນຕົ້ນແມ່ນປະເທດເນປານທີ່ມີບໍລິສັດ IT ແລະ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ປະສົບຜົນສຳເລັດຫຼາຍອັນເນື່ອງມາຈາກຄວາມໄດ້ປຽບຂອງຂະໜາດຕະຫຼາດທີ່ໃຫຍ່ກວ່າ. ສະນັ້ນ, ດ້ວຍຕະຫຼາດພາຍໃນປະເທດທີ່ມີຈຳກັດ ຄວາມຈຳເປັນທີ່ຕ້ອງຊອກຫາຕະຫຼາດສາກົນໂດຍຜ່ານການສະໜັບໜູນເພື່ອການສົ່ງອອກຈຶ່ງຊັດເຈນ.

ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ ຜູ້ຕອບແບບສອບຖາມບາງຄົນໄດ້ສະແດງຄວາມຄິດເຫັນວ່າ ຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຄຸນນະພາບຊ່ວຍເຮັດໃຫ້ການຂ້າສູ່ຕະຫຼາດສາກົນງ່າຍຂຶ້ນ, ການຂາດການຢັ້ງຢືນຜະລິດຕະພັນ ແລະ ບັນຫາການບັນຈຸກໍແມ່ນອຸປະສັກຕໍ່ການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດສາກົນ. ເຊິ່ງມັນໄດ້ສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າຜູ້ປະກອບກິດຈະການໄດ້ຮ້ອງຂໍສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກ R&D ຈາກລັດຖະບານ. ໜ່ວຍງານຄວາມປອດໄພດ້ານອາຫານ ແລະ ມາດຕະຖານຂອງອິນເດຍ (FSSAI) ໄດ້ອະນຸຍາດໃຫ້ BAFRA ຮັບຮອງຜະລິດຕະພັນທ້ອງຖິ່ນໃນປະເທດພູຖານ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, BAFRA ບໍ່ມີສາມາດໃນການຮັບຮອງຜະລິດຕະພັນ ແລະ ກໍໃຫ້ເກີດບັນຫາໃນການຂາຍສິນຄ້າໃນປະເທດອິນເດຍ. ນອກຈາກນັ້ນ, ເຈົ້າໜ້າທີ່ທີ່ກວດສອບບໍ່ມີຄວາມສາມາດ ແລະ ຝຶກອົບຮົມເພື່ອຮັບຮອງບັນດາທຸລະກິດໃໝ່ທີ່ກຳລັງ ເກີດຂຶ້ນໃນປະເທດ. ຊຸມຊົນຜູ້ປະກອບກິດຈະການໄດ້ເຂົ້າຫາລັດຖະບານ ແລະ ສະແດງຄວາມຕ້ອງການທີ່ຈະເປັນຜູ້ທີ່ລວບລວມຂໍ້ມູນໃນລະບົບນິເວດທີ່ມີໜ້າທີ່ ແລະ ຄວາມຮັບຜິດຊອບໃນການສົ່ງເສີມຜະລິດຕະພັນໃນຕະຫຼາດແຫ່ງຕ່າງໆ. ຂະໜາດການຜະລິດຕ່ຳຖືກກ່າວວ່າເປັນອີກບັນຫາໜຶ່ງສຳລັບການເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດສາກົນ ປະກອບກັບການຂາດຄັງສາງ ແລະ ການເກັບຮັກສາທີ່ເໝາະສົມໃນປະເທດ ໂດຍສະເພາະສຳລັບຜະລິດຕະພັນຕາມລະດູການ ແລະ ຜະລິດຕະພັນທີ່ເໜົ່າເໝັນໄດ້ງ່າຍ. ຍິ່ງໄປກວ່ານັ້ນ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຜະລິດທີ່ສູງຂຶ້ນເນື່ອງຈາກຄ່າໃຊ້ຈ່າຍແຮງງານທີ່ສູງຂຶ້ນບໍ່ອະນຸຍາດໃຫ້ຜະລິດຕະພັນຂອງພູຖານສາມາດແຂ່ງຂັນໃນຕະຫຼາດສາກົນເຖິງວ່າພວກເຂົາສາມາດເຂົ້າເຖິງໄດ້.

ຈາກບັນຫາທີ່ກ່າວມາຂ້າງເທິງນັ້ນ, ລັດຖະບານກຳລັງລົງທຶນເພື່ອອຳນວຍຄວາມສະດວກໃນການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດທັງພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດ. ແຕ່ພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງເຫັນວ່າມັນຍັງບໍ່ພຽງພໍ. ຕົວຢ່າງ: ລັດຖະບານໄດ້ລິເລີ່ມສະໜັບສະໜູນຕະຫຼາດທ້ອງຖິ່ນ

ໂດຍການຊື້ສິນຄ້າຂອງເຂົາເຈົ້າ ແຕ່ວ່າປະຊາຊົນບໍ່ເພິ່ງພໍໃຈກັບລາຄາ. ລັດຖະບານ (RMA) ເປີດຕົວແພັດຟອມອີຄອມເມີຊເພື່ອເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດອື່ນໆໂດຍໃຊ້ການຕິດຕໍ່ ແລະ ການເຊື່ອມຕໍ່ຂອງສະຖານທູດ.

ຜູ້ຕອບແບບສອບຖາມໄດ້ສະເໜີໃຫ້ມີການສະໜັບສະໜູນເພີ່ມເຕີມໃນການຜະລິດສິນຄ້າທີ່ມີຢູ່ແລ້ວກຽມພ້ອມສໍາລັບການສົ່ງອອກເຊິ່ງຈະເພີ່ມຍອດຂາຍ ແລະ ສົ່ງເສີມຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນອະນາຄົດ. ໜຶ່ງໃນຄໍາແນະນໍາທີ່ໄດ້ຍົກອອກມາເວົ້າແມ່ນການເຂົ້າເຖິງສະຖານທູດແຫ່ງຕ່າງໆເຊິ່ງສາມາດນໍາເອົາບັນຫາຕ່າງໆໃາກໍານົກເປັນນະໂຍບາຍ. ເຊັ່ນດຽວກັນນີ້, ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍັງສາມາດຮ່ວມມືໃນຂົງເຂດຕ່າງໆໄດ້ອີກເຊັ່ນ: ການບັນຈຸ ຫຼື ການຕິດສະຫຼາກ ແລະ ການແຈກຢາຍຜະລິດຕະພັນຕາມການສະເໜີໃນລະບົບນິເວດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນປະເທດພູຖານ ແລະ ນອກຈາກທຸລະກິດທີ່ຂາຍເທົ່ານັ້ນ, ບົດລາຍງານປີ 2019.

ເພື່ອເພີ່ມທະວີການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດສາກົນ, ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຈໍາເປັນຕ້ອງໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ຝຶກສອນກ່ຽວກັບການກໍານົດ ແລະ ຂັ້ນຕອນຂອງການສົ່ງອອກສູ່ຕະຫຼາດ. ນອກຈາກນັ້ນ, ຄວາມພະຍາຍາມຂອງລັດຖະບານໃນປະຈຸບັນເພື່ອໃຫ້ເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດສາກົນໂດຍຜ່ານງານວາງສະແດງການຄ້າ ແລະ ການເຊື່ອມໂຍງສາມາດຂະຫຍາຍໄປສູ່ຕະຫຼາດເປົ້າໝາຍໃນອາຊີ ແລະ ຕ່າງປະເທດເພື່ອດຶງດູດຜູ້ຊື້ ແລະ ນັກລົງທຶນສາກົນໂດຍຜ່ານງານວ່າງສະແດງສິນຄ້າຂອງຊາວພູຖານ (ICT 2019).

ປະເທດເນປານ Nepal

ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ FGD ຫຼາຍຄົນທີ່ໄດ້ລະບຸວ່າເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການແນະນໍາວ່າທີມງານທີ່ດີມີຄວາມສໍາຄັນກວ່າສິ່ງອື່ນໆໃນອົງກອນທີ່ປະສົບຜົນສໍາເລັດ. ພວກເຂົາແນະນໍາວ່າຄວາມຄິດທີ່ດີ ແລະ ການລົງທຶນທີ່ຖືກຕ້ອງແມ່ນມີມູນຄ່າໜ້ອຍໂດຍບໍ່ມີການສ້າງທີມງານທີ່ດີ ແລະ ຄວາມຊ່ຽວຊານໃນການຜະລິດ ແລະ ການຈັດຈໍາໜາຍ. ເຊັ່ນດຽວກັນນີ້ມັນຍາກສໍາລັບຜູ້ເລີ່ມທີ່ຈະຕົ້ນເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດ ແລະ ຫາລູກລູກຄ້າໃນຕອນຕົ້ນໆຂອງພວກເຂົາເພາະວ່າບໍລິສັດສ່ວນໃຫຍ່ບໍ່ແມ່ນຜູ້ຊ່ຽວຊານດ້ານການຜະລິດ. ພວກເຂົາຫາກໍ່ເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດໃໝ່ ດັ່ງນັ້ນເຂົາເຈົ້າບໍ່ຮູ້ວ່າສິນຄ້າໃດທີ່ຕະຫຼາວຊາວເນປານຕ້ອງການ. ອີງຕາມຂໍ້ມູນຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານດ້ານຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃໝ່ບໍ່ສາມາດຈ່າຍເງິນເດືອນພະນັກງານຂອງພວກເຂົາໄດ້ ເພາະວ່າພວກເຂົາບໍ່ສາມາດສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງທາງດ້ານຕະຫຼາດສໍາລັບສິນຄ້າຂອງພວກເຂົາ. ລັດຖະບານຍັງບໍ່ມີປະສິດທິພາບຫຼາຍໃນການເຂົ້າເຖິງລູກຄ້າໃນເບື້ອງຕົ້ນ ແລະ ໃຫ້ການເຂົ້າເຖິງງ່າຍໃນຊ່ອງທາງການຈັດຈໍາໜ່າຍສໍາລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການມືໃໝ່. ດັ່ງນັ້ນ, ເຂົາເຈົ້າບໍ່ສາມາດທີ່ຈະຫາລາຍໄດ້ ແລະ ຈ້າງຊັບພະຍາກອນມະນຸດທີ່ບໍ່ມີຄວາມສາມາດເນື່ອງຈາກເງິນເດືອນທີ່ຈໍາກັດໃຫ້ແກ່ເຂົາເຈົ້າ ແລະ ຍັງເຮັດໃຫ້ກໍາລັງການຜະລິດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການເຫຼົ່ານີ້ອ່ອນແອລົງອີກດ້ວຍ.

ໃນປະຈຸບັນ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໜຸ່ມຂອງເນປານກໍາລັງຕົກຢູ່ພາຍໃຕ້ການເກັບພາສີທີ່ເກີນຂອບເຂດ ແລະ ຄວາມຮັບຜິດຊອບທາງກົດໝາຍອື່ນໆເຖິງແມ່ນວ່າທຸລະກິດຂອງພວກເຂົາຕ້ອງຕໍ່ສູ້ກັບການລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ 19. ພະຍາດໂຄວິດ 19 ບໍ່ແມ່ນສາເຫດຫຼັກສໍາລັບການເກັບພາສີທີ່ເກີນຂອບເຂດຂອງພວກເຂົາ ເພາະໃນໄລຍະ 18 ປີທີ່ຜ່ານມາ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໄວໜຸ່ມໄດ້ປະເຊີນກັບບັນຫານີ້ຫຼາຍສົມຄວນ (Mahat, 2020). ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ລັດຖະບານຍັງບໍ່ທັນສ້າງຊ່ອງທາງການຈັດຈໍາໜ່າຍໃນຕະຫຼາດແຫ່ງຊາດໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການທຸກປະເພດເຂົ້າເຖິງໄດ້ງ່າຍ ທັງນີ້ກໍ່ເພາະວ່າລັດຖະບານຖືວ່າຜູ້ປະກອບກິດຈະການເປັນຄູ່ແຂ່ງເຮັດໃຫ້ພາກສ່ວນການບໍລິການຂອງລັດຖະບານອ່ອນແອລົງ. ອີງຕາມຂໍ້ມູນຂອງຜູ້ຕອບແບບສອບຖາມທ່ານໜຶ່ງບອກວ່າລັດຖະບານຈະບໍ່ຮັບເອົາຜູ້ປະກອບກິດຈະການມາເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງລັດຖະບານ ເຖິງແມ່ນວ່າລັດຖະບານໄດ້ວາງນະໂຍບາຍຫຼາຍຢ່າງເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ຜູ້ປະກອບການໃໝ່ສາມາດເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດ ແຕ່ຜູ້ປະກອບການຈໍານວນໜ້ອຍທີ່ມີການພົວພັນກັບພັກການເມືອງຈະໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຈາກນະໂຍບາຍດັ່ງກ່າວນີ້.

ເຊັ່ນດຽວກັນໃນບັນດາຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທີ່ມີຄວາມເຫັນດີເຫັນພ້ອມໄດ້ຮັບຮູ້ວ່າມັນເປັນເລື່ອງຍາກສໍາລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃໝ່ທີ່ຈະມີຍຸດທະສາດທາງການຕະຫຼາດທີ່ດີທີ່ສຸດ ແຕ່ເປັນເລື່ອງງ່າຍທີ່ຈະເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດໃນປະເທດເຊັ່ນ: ປະເທດເນປານເປັນປະເທດທີ່ໂຊກດີທີ່ປະຊາກອນມີພື້ນຖານວັດທະນະທໍາທີ່ຫຼາກຫຼາຍ. ນອກຈາກນັ້ນ, ວຽກງານຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການຊາວເນປານສ່ວນຫຼາຍແມ່ນເປັນວຽກງານການລອກລຽນແບບແນວຄວາມຄິດຂອງຄົນອື່ນທີ່ໄດດຮັບຜົນສໍາເລັດ ແລະ ໃຫ້ຜົນກໍາໄລໂດຍບໍ່ຕ້ອງຄິດຄົ້ນຂຶ້ນໃໝ່ ແລະ ເປັນແບບຕົ້ນສະບັບ.

ໃນທາງກົງກັນຂ້າມ, ຄວາມໂດດເດັ່ນຂອງເວທີປະຊາທິປະໄຕ, ສ່ວນບຸກຄົນທີ່ຂັບເຄື່ອນໂດຍສື່ສັງຄົມຕ່າງໆເຊັ່ນ: Facebook ແລະ YouTube ໝາຍຄວາມວ່າຜູ້ປະກອບກິດຈະການຄົນສາມາດສົ່ງເສີມຕົນເອງຢູ່ນອກຊ່ອງທາງແບບດັ້ງເດີມ.ແຕ່ສື່ສັງຄົມດັ່ງກ່າວຍັງເປັນປາກົດການໃໝ່ທີ່ບໍ່ແມ່ນທຸກຄົນມີຄວາມຮູ້ທີ່ຈະໃຊ້ສິ່ງເຫຼົ່າຢ່າງມີປະສິດທິພາບ ຫຼື ລັງເລທີ່ຈະໂຄສະນາຕົນເອງໃນສາທາລະນະ. ນອກຈາກນີ້, ໃນການນບຽບທຽບຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດແບບດັ້ງເດີມ ບາງອົງການຈັດຕັ້ງທີ່ອາໄສສື່ສັງຄົມອາດຈະບໍ່ໄດ້ຮັບການເອົາໃຈໃສ່ຢ່າງຈິງຈັງດ້ວຍທຸລະກິດທີ່ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນ ບໍ່ວ່າຈະເປັນຍ້ອນຄວາມແປກໃໝ່ຂອງເວທີ ຫຼື ຄວາມສົງໄສກ່ຽວກັບຄວາມສໍາຄັນຂອງການປະຕິບັດຕາມ. ມັນບໍ່ມີຄວາມສົງໄສວ່າອິນເຕີເນັດ ແລະ ສື່ສັງຄົມຈະມີບົດບາດສໍາຄັນໃນການວິວັດທະນາການຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ການຈັດການຕະຫຼາດອອນໄລນ໌ເປັນທັກສະທີ່ສາມາດຮຽນຮູ້ໄດ້ເຊັ່ນດຽວກັນກັບທັກສະອື່ນໆ ແລະ ຄວນເອົາໃຈໃສ່ຢ່າງຈິງຈັງໃນການສຶກສາ ແລະ ການຝຶກອົບຮົມ.

ການອະພິປາຍ ແລະ ບົດສະຫຼຸບ

ໃນຄວາມພະຍາຍາມເພື່ອທີ່ຈະອາດພາບລວມຂອງສະຖານະພາບລະບົບນິເວດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນ ສປປ ລາວ, ພູຖານ ແລະ ເນປານ, ໂດເມນທັງ 6 ທີ່ສະເໜີໄວ້ໃນແບບຈຳລອງຂອງລະບົບນິເວດຜູ້ປະກອບກິດຈະການຂອງ Isenberg (2010) ປະກົດວ່າສາມາດນຳສະເໜີພາບທີ່ຊັດເຈນໄດ້. ໂດຍທົ່ວໄປຈະບໍ່ມີຄວາມແຕກຕ່າງໃນບັນດາປະເທດທີ່ສຶກສາຕາມ 6 ໂດເມນເຫຼົ່ານັ້ນ.
ນະໂຍບາຍຂອງ 3 ປະເທດໄດ້ມີມາດົນໃນການສະໜອງສະພາບແວດລ້ອມທີ່ອຳນວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ການປະກອບການ ແຕ່ຍັງມີການປັບປຸງເພີ່ມເຕີມທີ່ຕ້ອງນຳມາໃຊ້ຄຽງຄູ່ກັບການພັດທະນາວັດທະນະທຳຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ຕົວຢ່າງ: ການມີສ່ວນຮ່ວມຂອງບັນດາພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງໃນນະໂຍບາຍຍັງຖືກຈຳກັດ ເນື່ອງຈາກນະໂຍບາຍເນັ້ນໃສ່ປະໂຫຍດຕໍ່ອົງການລັດຖະບານ ແລະ ຜູ້ສ້າງນະໂຍບາຍຫຼາຍກວ່າ; ນະໂຍບາຍທາງດ້ານການເມືອງທີ່ຫຼາຍເກີນໄປໃນປະເທດເນປານສົ່ງຜົນໃຫ້ມີພຽງແຕ່ສ່ວນໜຶ່ງຂອງຊຸມຊົນຜູ້ປະກອບກິດຈະການໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຈາກນະໂຍບາຍທີ່ເປັນມິດ ແລະ ນະໂຍບາຍຂອງປະເທດພູຖານໄດ້ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການເອົາໃຈໃສ່ຫຼາຍກວ່າເກົ່າຕໍ່ຂະແໜງປະກອບການດ້ານອື່ນໆຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ສຸມໃສ່ພາກສ່ວນອື່ນໆຂອງຊຸມຊົນຜູ້ປະກອບກິດຈະການຫຼາຍກ່ວາຜູ້ເລີ່ມຕົ້ນ ແລະ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໄວໜຸ່ມ.

ໃນການເຂົ້າເຖິງການເງິນຖືວ່າເປັນສ່ວນໜຶ່ງທີ່ສຳຄັນຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນທຸກຂັ້ນຕອນຂອງການພັດທະນາທຸລະກິດ ໂດຍສະເພາະໃນປະເທດລາວ ການເຂົ້າເຖິງເງິນທຶນທີ່ມີລາຄາບໍ່ແພງແມ່ນໜຶ່ງໃນບັນຫາໃຫຍ່ທີ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຕ້ອງໄດ້ຮັບມື. ຂະນະດຽວກັນ, ມັນໄດ້ກາຍເປັນທີ່ໜ້າຍິນດີມີຫຼາຍຂຶ້ນໃນກໍລະນີຂອງປະເທດພູຖານໃນຂະນະທີ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການສາມາດເຂົ້າຫາເງິນກູ້ທີ່ມີຫຼັກຊັບຄ້ຳປະກັນ, ດອກເບ້ຍຕ່ຳເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນບັນຫາການເຂົ້າເຖິງທາງດ້ານການເງິນໂດຍການສະຫນັບສະຫນູນຈາກໜ່ວຍງານຂອງລັດຖະບານ ແລະ ໜ່ວຍງານທີ່ບໍ່ຂຶ້ນກັບລັດຖະບານ. ແຕ່ວ່າການເຂົ້າເຖິງດ້ານການເງິນໃນປະເທດເນປາເປັນເລື່ອງທີ່ໜ້າກັງວົນ ໂດຍສະເພາະສຳລັບໄວໜຸ່ມ ແລະ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຍິງ.

ໃນທັງ 3 ພື້ນທີ່ຂອງການຄົ້ນພົບທຶນມະນຸດຈາກ 3 ປະເທດມີເລື່ອງທີ່ຄ້າຍຄືກັນ. ທັງ 3 ປະເທດມີບັນຫາໃນດ້ານຄຸນນະພາບຂອງຊັບພະຍາກອນມະນຸດທີ່ເປັນກຳລັງແຮງງານ ແລະ ຄຸນນະພາບຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການເອງ. ສິ່ງນີ້ກໍແມ່ນຍ້ອນສາເຫດຂອງລະບົບການສຶກສາແບບເກົ່າ ແລະ ສິ່ງທີ່ສອນຢູ່ໃນສະຖາບັນການສຶກສາ ແລະ ອາຊີວະສຶກສາ ເພື່ອດຶງເອົາທຶນມະນຸດທີ່ມີຄຸນນະພາບອອກມາຢ່າງຄົບຖ້ວນ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ ປະເທດເນປານຍັງມີບັນຫາໜຶ່ງທີ່ຮ້າຍແຮງກ່ຽວກັບການອົບພະຍົບໄປປະເທດອື່ນເພື່ອການຈ້າງງານ ໂດຍສ່ວນໃຫຍ່ຍ້ອນຄວາມບໍ່ສະຖຽນລະພາບທາງດ້ານການເມືອງທີ່ບໍ່ສ້າງຄວາມໝັ້ນຄົງໃນການເຮັດວຽກພາຍໃນທ້ອງຖິ່ນ.

ອາດຈະເປັນການຂັບເຄື່ອນໂດຍຊົນເຜົ່າອາຊີ ວັດທະນະທຳຂອງສາມປະເທດແມ່ນໄດ້ຮັບຜົນກະທົບຫຼາຍກວ່າຫຼາຍກ່ວາການຊຸກຍູ້ຕໍ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ຂົງເຂດວັດທະນະທຳຂອງລະບົບນິເວດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການປະກົດວ່າຈະເປັນພາລະໜັກຕາມຄວາມເຊື່ອແບບລວມເຊິ່ງເກີດມາຈາກວັດທະນະທຳທີ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການບໍ່ສາມາດເປັນຮູບແບບການຈ້າງງານ ແລະ ທ່າອ່ຽງທີ່ເຂັ້ມແຂງຕໍ່ກັບວຽກຂອງລັດຖະບານເປັນອາຊີບ.

ໃນຂະນະດຽວກັນ, ໃນດ້ານການສະຫນັບສະຫນູນ, ລັດຖະບານຂອງປະເທດຕ່າງໆເບິ່ງຄືວ່າໄດ້ວາງລະບົບການສະຫນັບສະຫນູນຫຼາຍຢ່າງເພື່ອໃຫ້ການປະກອບການມີຄວາມກ້າວໜ້າ. ຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ການສະຫນັບສະຫນູນເຫຼົ່ານີ້ຍັງສັ້ນສຳລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ໃນກໍລະນີຂອງ ສປປ ລາວ, ພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງຮູ້ສຶກເຖິງຄວາມຮຽກຮ້ອງຕ້ອງການຂອງອົງການ ແລະ ສູນຝຶກອົບຮົມຜູ້ປະກອບກິດຈະການເຊັ່ນ: ການບົ່ມຜັກໃຫ້ເປັນສູນລວມການເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນຂ່າວສານ ແລະ ການບໍລິການຄຽງຄູ່ກັບການສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ຜູ້ສະໜອງການຊ່ວຍເຫຼືອທີ່ມີຢູ່ແລ້ວເຊັ່ນ: ທໍ່ລາວ ແລະ ສູນ SME ເພື່ອຈັດການຝຶກອົບຮົມ, ກອງປະຊຸມ ແລະ ອຳນວຍຄວາມສະດວກສຳລັບການແລກປ່ຽນປະສົບການຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ໃນປະເທດພູຖານ ການສະໜັບສະໜູນໃນຮູບແບບຂອງການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ກອງປະຊຸມຕ່າງໆປາກົດວ່າມີຢູ່ແລ້ວ ແຕ່ສິ່ງທີ່ໄດ້ການຝຶກອົບຮົມ ແລະກອງປະຊຸມຕ່າງໆນັ້ນແມ່ນບໍ່ພຽງພໍເພື່ອກະກຽມໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການສາມາດຮັບມືກັບສິ່ງທ້າທາຍຕົວຈິງ. ແຕ່ໃນກໍລະນີຂອງປະເທດເນປານ, ມີການແຈກຢາຍການບໍລິການທີ່ບໍ່ສະເໝີພາບ ເຊິ່ງສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນຖືກທຸລະກິດຜູ້ທີ່ມີອຳນາດເອົາໄປ. ບັນຫາໜຶ່ງທີ່ຕັດຂ້າມໄດ້ແມ່ນ ການສະໜັບສະໜຸນທີ່ບໍ່ພຽງພໍໃນປະເທດລາວ ແລະ ປະເທດພູຖານ. ການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດແມ່ນຍັງເປັນອຸປະສັກສຳລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນທັງສາມປະເທດ ເຊິ່ງທັງລາວ ແລະ ພູຖານ ປະເຊີນກັບບັນຫາຕະຫຼາດອັນເນື່ອງມາຈາກລາຄາສິນຄ້າທ້ອງຖິ່ນທີ່ສູງເມື່ອທຽບກັບສິນຄ້ານຳເຂົ້າ. ເຂົາເຈົ້າຍັງມີຕະຫຼາດທ້ອງຖິ່ນນ້ອຍກວ່າ ແລະ ການເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດຕ່າງປະເທດຍັງຕ້ອງການການສະໜັບສະໜູນຈາກອຳນາດການປົກຄອງທີ່ກ່ຽວຂ້ອງຕື່ມອີກ. ສຳລັບປະເທດເນປານ ຕະຫຼາດທ້ອງຖິ່ນບໍ່ເປັນບັນຫາຫຍັງຫຼາຍ ເນື່ອງຈາກຕະຫຼາດທ້ອງຖິ່ນທີ່ໃຫຍ່ມີລູກຄ້າທີ່ຫຼາກຫຼາຍ.

ແຕ່ບັນຫາທີ່ເກີດຂຶ້ນບໍ່ສາມາດແກ້ໄຂໄດ້ ຄວາມຈິງແລ້ວບັນຫາເຫຼົ່ານັ້ນແມ່ນທ່າອ່ຽງການພັດທະນາຂອງຜູ້ປະກອບການໃນທົ່ວໂລກ ເຊິ່ງມັນຈະໃຊ້ຄວາມພະຍາຍາມຈາກຜູ້ລົງທຶນທັງຫມົດໃນລະບົບນິເວດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ.

References

Al-Abri, M. Y., Rahim, A., & Hussain, N. 2018. Entrepreneurial Eco- system: An Exploration of the Entrepreneurship Model for SMEs in Sultanate of Oman. Mediterranean Journal of Social Sciences. 9(6). 133-148.

Anderson, G. (1990). Fundamentals of educational research. London: The Falmer Press.

Asian Development Bank (ADB). (2017). Country Partnership Strategy Lao People's Democratic Republic, 2017–2020

More Inclusive and Sustainable Economic Growth, August 2017

Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE). (2013). Entrepreneurial Ecosystem Diagnostic.

Bartlett, A; Moungkhounsavath, S; and Phimmavong, B. (2017). Promoting agricultural entrepreneurship in Laos, RURAL 21: 32-33.

Dilshad, R and Latif, I. (2013). Focus Group Interview as a Tool for Qualitative Research: An Analysis. Pakistan Journal of Social Sciences. 33 (1): 191-198.

DOSMEP. (2010). Small and Medium Sized Enterprises (SMEs)Development Plan (2016-2020).
Department of SME Promotion (DOSMEP), Ministry of Industry and Commerce, Vientiane, Laos. DOSMEP. (2016).

Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) Development Plan (2016-2020). Department of SME Promotion (DOSMEP), Ministry of Industry and Commerce, Vientiane, Laos.

DOSMEP. (2016). SME Access to Finance, Department of SME Promotion (DOSMEP), Ministry.

Harrell-Carter, A., & Alijani, G.S. 2017. Entrepreneurship: Perception of obstacles and opportunies. International Journalof Business Research and Information Technology. 4(1). 1-12.

ITC. (2019). Entrepreneurship Ecosystem,A network analysis of institutions supporting entrepreneurship.

Khattab, I., & Al-Magli, O. 2017. Towards an integrated model of entrepreneurship ecosystem. Journal of Business and Economic Policy. 4(4). 80-93.

Kowo, S.A., Sabitu, O.O., & Bola, K. 2019. An investigation of the role of entrepreneurship agencies for entrepreneurship develop- ment in Nigeria. Ekonomicko-manazerske Spektrum. 13(2). 68-80.

Mason, C., & Brown, R. 2014. Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship. OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs.
Ministry of Justice, Department of Legal Service. (2016). Enterprise Law (Amended), National Assembly of Lao PDR.
Randolph, G. M., Tasto, M. T., & Salvino, R. F. 2017. Public policy, productive and unproductive entrepreneurship: The impact of public policy on entrepreneurial outcomes. The Quarterly Journal of Australian Economics. 20(4), 385-388.

Shamsudin, S., Mamun, A., Nawi, N., Nasir, N., & Zakaria, M. 2016. Policies and practices for entreprepenurial education: The Malaysian Experience. The Journal of Developing Areas. 50(5). 307-316.

Small and Medium Sized Enterprise Promotion and Development Office (SMEPDO). (2021).

Government of Lao PDR [online]. Available from: http://www. smepdo.org/info/1/?lang=l

Suvannaphakdy, S. (2013). an Empirical Study of Trade andForeign Direct Investment in Laos. A Dissertation Submitted to the Graduate School of Economic Sciences in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of Doctor of Philosophy in Economics. Hiroshima Shudo University.

Vixathep, S. (2017). Entrepreneurship, Human and Social Capital and Government Policy in Small and Medium Enterprise Develop- ment in Laos, Japan. Social Innovation Journal, 7(1): 33-50.

VIXATHEP, S. (2014). Entrepreneurship, Government Policy and Performance of SMEs in Laos, GSICS Working Paper Series.

World Bank. (2018). Lao PDR SME Access to Finance Project: Mid- term Review Mission, the World Bank.

World Bank. (2019). Doing Business 2019: Training for Reform. Accessed at http://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019- report_web-version.pd

Young Entrepreneurship Association (YEA). (2019). Regulation of Establishing Young Entrepreneurship Association.

ENCORE

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Status