

## ການຕິພິມຮ່ວມ

ກໍລະນີສຶກສາສິ່ງທ້າທາຍນະວັດຕະກຳການປະກອບກິດຈະການ  
ໂດຍວິທີການປຶກສາຫາລືເພື່ອເສີມສ້າງການພັດທະນາການປະກອບ  
ກິດຈະການ ໃນປະເທດ ມຸຖານ, ເນປານ ແລະ ສປປ ລາວ

ພາຍໃຕ້ແຜນງານ ຂອງ ໂຄງການ ENCORE:  
ສູນຄວາມຮູ້ການປະກອບກິດຈະການເພື່ອສິ່ງເສີມການນຳໃຊ້ນະວັດຕະກຳກາ  
ນປະກອບກິດຈະການເຂົ້າໃນການສຶກສາ ແລະ ການຄົ້ນຄວ້າ

Subash Shrestha, PhD, Global College International, ປະເທດເນປານ

ກວດແກ້ໂດຍ:

ທ່ານ ຮສ. ປອ. ເບີກິດ ເບີບອິກ, FH JOANNEUM, ມະຫາວິທະຍາໄລ ວິທະຍາສາດນຳໃຊ້, ປະເທດ .....

ໂດຍການຮ່ວມມືຈາກ:

FH JOANNEUM

Universidad de Alicante

Haaga-Helia

Gedu College of Business Studies

Royal Thimphu College

Tribhuvan University

Global College International

ມະຫາວິທະຍາໄລ ແຫ່ງຊາດລາວ

ມະຫາວິທະຍາໄລ ສຸພານຸວົງ



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

**FH JOANNEUM**  
University of Applied Sciences



Universitat d'Alacant  
Universidad de Alicante



**Haaga-Helia**  
University of Applied Sciences



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

Disclaimer: The European Commission supports the project but does not endorse the contents or any use which may be made of the information contained therein.

Project reference number 617589-EPP-1-2020-1-AT-EPPKA2-CBHE-JP

# ສາລະບານ

ບົດສະຫຼຸບຫຍໍ້ .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
ພາກສະເໜີ .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
ການພັດທະນາການປະກອບກິດຈະການ ຢູ່ປະເທດພູຖານ, ເນປານ ແລະ ສປປ ລາວ .....	5
ກໍລະນີສຶກສາສິ່ງທ້າທາຍ .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
ກໍລະນີສຶກສາ ຂອງ ວິທະຍາໄລ ເສດຖະກິດ Gedu .....	11
ກໍລະນີສຶກສາ ຂອງ ວິທະຍາໄລ Royal Thimphu .....	13
ກໍລະນີສຶກສາ ຂອງ ມະຫາວິທະຍາໄລ .....	15
ກໍລະນີສຶກສາ ຂອງ Global College International.....	17
ກໍລະນີສຶກສາ ຂອງ ມະຫາວິທະຍາໄລ ແຫ່ງຊາດລາວ .....	19
ກໍລະນີສຶກສາ ຂອງ ມະຫາວິທະຍາໄລ ສຸພານຸວົງ .....	21

# ບົດສະຫຼຸບຫຍໍ້

ຈຸດປະສົງຂອງການພົມເຜີຍແຜ່ຮ່ວມກັນນີ້ແມ່ນເພື່ອເພີ່ມທະວີ ການເຜີຍແຜ່. ບົດຕິພົມສະບັບນີ້ມີພາກຄື: ພາກທີ່ໜຶ່ງ ເປັນການສະຫຼຸບຜົນຂອງການປະຕິບັດກໍລະນີສິ່ງທ້າທາຍພາຍໃນໂຄງການ ENCORE (ສູນຄວາມຮູ້ການປະກອບກິດ ຈະການເພື່ອສິ່ງເສີມການນໍາໃຊ້ການປະດິດສ້າງຂອງຜູ້ປະກອບການເຂົ້າໃນການສຶກສາ ແລະ ການຄົ້ນຄວ້າ, 2021-2024) ໃນລະດັບພາກພື້ນທີ່ເລັ່ງໃສ່ການປະກອບກິດຈະການການ ແລະ ພາກທີສອງ ແມ່ນການນໍາສະເຫນີຄວາມຮູ້ທາງວິຊາການ ກ່ຽວກັບການພັດທະນາຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນອາຊີຕາເວັນອອກສຽງໃຕ້ພາຍໃຕ້ຜ່ານງານ ຂອງ ໂຄງການ ENCORE.

ບົດຕິພົມເຜີຍແຜ່ສະບັບນີ້ເລີ່ມຕົ້ນດ້ວຍຄໍາເຫັນ ຂອງ ທ່ານ ຮສ. ປອ. ນາງ. Birgit Burdock ຜູ້ຈັດການໂຄງການ ເຊິ່ງໄດ້ກ່າວເຖິງຜົນສໍາເລັດ ແລະ ຜົນໄດ້ຮັບ ຂອງ ໂຄງການທ່າມກາງການປະເຊີນໜ້າກັບໂລລະບາດໂຄງວິດ 19. ນອກຈາກນັ້ນ, ຕໍ່ຈາກນັ້ນແມ່ນພາບລວມລະອຽດທີ່ເຊື່ອມໂຍງກັບວິຊາການ ແລະ ການນໍາໃຊ້ຂອງການຂະຫຍາຍຕົວ ແລະ ການພັດທະນາການປະກອບກິດຈະການໃນອາຊີຕາເວັນອອກສຽງໃຕ້, ໂດຍເນັ້ນໃສ່ສະເພາະປະເທດພູຖານ, ເນປານ ແລະ ສປປ ລາວ ທີ່ເປັນຄຸ່ມຮ່ວມໂຄງການສູນຄວາມຮູ້ການປະກອບກິດຈະການທີ່ໄດ້ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນພາຍໃນການຮ່ວມມື ຂອງ ສະຖາບັນການສຶກສາຊັ້ນສູງ.

ຕໍ່ຈາກນັ້ນເປັນການນໍາສະເຫນີກໍລະນີສຶກສາສິ່ງທ້າທາຍເຊິ່ງເປັນຜົນມາຈາກການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດແຜນວຽກ ຂອງ ໂຄງການ ENCORE. ຍິ່ງໄປກວ່ານັ້ນ, ການຈັດພົມເຜີຍແຜ່ຮ່ວມກັນສະບັບນີ້ແມ່ນເນັ້ນໃສ່ກໍລະນີສຶກສາຫົກຫົວຂໍ້ທີ່ໄດ້ຮັບການໃຫ້ ຄະນະແນວເປັນບົດທີ່ຊະນະຈາກສອງ ມະຫາວິທະຍາໄລ ຂອງ ປະເທດພູຖານ, ສອງມະຫາວິທະຍາໄລ ຂອງ ປະເທດເນປານ ແລະ ສອງມະຫາວິທະຍາໄລ ຂອງ ສປປ ລາວ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ນັກສຶກສາ ແລະ ບໍລິສັດທັງຫມົດທີ່ໄດ້ ເຂົ້າຮ່ວມເຮັດກໍລະນີສຶກສາສິ່ງທ້າທາຍ ຈະໄດ້ລະບຸໄວ້ຫຼັງຈາກການນໍາສະເຫນີຂອງທີມທີ່ຊະນະການແຂ່ງຂັນ. ມີຮ່າງການ ລາຍງານທີ່ເປັນຮູບແບບດຽວກັນທີ່ຜູ້ອ່ານສາມາດອ່ານລາຍລະອຽດກ່ຽວກັບແຕ່ລະກໍລະນີສຶກສາສິ່ງທ້າທາຍໄດ້ ເຊິ່ງໃນນັ້ນຈະປະກອບມີຂໍ້ມູນໂດຍຫຍໍ້ຂອງບໍລິສັດຢູ່ນໍາ.

ການຕິພົມເຜີຍແຜ່ສະບັບນີ້ແມ່ນໄດ້ກວມເອົາສອງພາກເຊັ່ນ: ບົດຮຽນທີ່ຖອດຖອນໄດ້ ແລະ ສະທ້ອນກັບໃນນັ້ນຈະສະແດງ ໃຫ້ເຫັນເນື້ອໃນຂອງສິ່ງທີ່ບັນລຸໄດ້ ແລະ ຂະບວນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ.

ສິ່ງພິເສດຂອງກ່ຽວກັບການຕິພົມຮ່ວມກັນນີ້ແມ່ນການຮ່ວມກັນສ້າງຂຶ້ນຕາມທັດສະນະຂອງຄູ່ຮ່ວມໂຄງການທັງຫມົດ ແລະ ເປັນຜົນມາຈາກຄວາມພະຍາຍາມຂອງທຸກພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບໂຄງການ ENCORE.

# ພາກສະເໜີ

ຄູ່ຮ່ວມໂຄງການ ENCORE ມີຄວາມພູມໃຈຫຼາຍທີ່ໄດ້ເຜີຍແຜ່ສິ່ງພິມນີ້ເນື່ອງຈາກວ່າ ມັນສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງການຮ່ວມມື ໃນໄລຍະຍາວຂອງຫຼາຍພາກສ່ວນທີ່ປະສົບຜົນສໍາເລັດພາຍໃຕ້ລະບົບນິເວດການເຮັດວຽກ ຂອງ ມະຫາວິທະຍາໄລ ທີ່ເນັ້ນໃສ່ ການເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນສັງຄົມ. ຈຸດປະສົງຂອງບົດລາຍງານນີ້ແມ່ນເພື່ອເຜີຍແຜ່ຈຸດເດັ່ນຂອງໄວໜຸ່ມ ດ້ານຄວາມ ຄິດສ້າງສັນ, ນະວັດຕະກຳ ແລະ ການເສຍສະຫຼະເວລາຢ່າງຫຼວງຫຼາຍເຂົ້າໃນການຮຽນຮູ້ທີ່ປະສົບຜົນເອງບໍ່ຮູ້ຈັກມາກ່ອນ ແລະ ໃນທີ່ສຸດກໍໄດ້ຮັບການຖືກຄັດເລືອກໃຫ້ເປັນຜູ້ຊະນະພາຍໃນ ມະຫາວິທະຍາໄລ ຂອງຕົນເອງ.

ກິດຈະກຳນີ້ໄດ້ຈັດຂຶ້ນກ່ອນການຕີພິມເຜີຍແຜ່ເປັນເວລາ 6 ເດືອນ ໂດຍການນຳເອົານັກສຶກສາ, ອາຈານສອນ ແລະ ນັກທຸລະກິດມາເຮັດວຽກນຳກັນເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍຮ່ວມກັນ.

ສໍາລັບຄູ່ຮ່ວມໂຄງການ ENCORE ແລ້ວ ມັນເປັນສິ່ງສໍາຄັນຫຼາຍທີ່ຈະສ້າງບັນຍາກາດແຫ່ງຄວາມເຄົາລົບເຊິ່ງກັນແລະກັນ, ຄວາມເຕັມໃຈທີ່ຈະພັດທະນາ ແລະ ການຮ່ວມມືໃນສະພາບແວດລ້ອມແຫ່ງການຮຽນຮູ້ແບບໂຕ້ຕອບຢູ່ສູນຄວາມຮູ້ ຂອງການປະກອບກິດຈະການ. ຈຸດສຸມຂອງກິດຈະກຳສະເພາະເຫຼົ່ານີ້ແມ່ນການພັດທະນາວິຊາຊີບຂອງນັກສຶກສາ ແລະ ຄວາມ ສາມາດດ້ານແນວຄວາມຄິດການປະກອບກິດຈະການຂອງເຂົາເຈົ້າ. ນັກສຶກສາທີ່ເຂົ້າຮ່ວມ (ທີມງານ) ມີຄວາມເອົາໃຈໃສ່ ຮຽນຮູ້ຢ່າງຫ້າວຫັນເພື່ອຍົກສູງທັກສະຂອງເຂົາເຈົ້າພ້ອມກັນນັ້ນອາຈານກໍໄດ້ເສີມສ້າງຄວາມສາມາດ ແລະ ເສີມສ້າງປະຊິບ ການສອນຈາກການຮຽນຮູ້ຜ່ານການຮ່ວມມື.

ການເຂົ້າຮ່ວມຂອງນັກສຶກສາເປັນກິດຈະກຳນອກຫຼັກສູດຂອງເຂົາເຈົ້າ. ການເຂົ້າຮ່ວມກິດຈະກຳນອກຫຼັກສູດສະແດງໃຫ້ເຫັນ ວ່ານັກສຶກສາໄດ້ໃຊ້ຄວາມພະຍາຍາມຫຼາຍກວ່າເກົ່າ, ເຕັມໃຈທີ່ຈະອຸທິດເວລາເພີ່ມເຕີມສໍາລັບການຊອກຫາສິ່ງທ້າທາຍ ຂອງ ບໍລິສັດ ແລະ ຢູ່ໃນແຖວຫນ້າເພື່ອປຶກສາຫາລື, ອະທິບາຍ ແລະ ນຳສະເໜີວິທີແກ້ໄຂທີ່ເປັນໄປໄດ້ກັບຜູ້ປະກອບ ກິດຈະການ. ແນ່ນອນວ່າ ການຮ່ວມມືນີ້ຈະບໍ່ບັນລຸໄປດ້ວຍດີຖ້າຫາກບໍ່ໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນຈາກທີ່ປຶກສາ ຈາກແຕ່ລະບໍລິສັດ ແລະ ຈາກບັນດາມະຫາວິທະຍາໄລຄູ່ຮ່ວມ.

ຜົນໄດ້ຮັບທີ່ບັນລຸໄດ້ບໍ່ພຽງແຕ່ປະກອບດ້ວຍການແກ້ໄຂບັນຫາຂອງທຸລະກິດທີ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການສາມາດນຳໄປໃຊ້ ໄດ້ໂດຍກົງ, ແຕ່ຍັງເປັນການສ້າງເຄືອຂ່າຍທີ່ເຂັ້ມແຂງທີ່ມີຜົນປະໂຫຍດອັນຍາວນານໃຫ້ແກ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທັງຫມົດ.

ດ້ວຍປະສົບການທີ່ໄດ້ຮັບຈາກການເຮັດກໍລະນີສຶກສາສິ່ງທ້າທາຍຄັ້ງນີ້, ພວກຂ້າພະເຈົ້າຂໍອວຍພອນໃຫ້ນັກສຶກສາທຸກຄົນ ປະສົບຜົນສໍາເລັດໃນອາຊີບຂອງຕົນເອງ!

# ການພັດທະນາການປະກອບກິດຈະການ ຢູ່ ປະເທດພູຖານ, ເນປານ ແລະ ສປປ ລາວ

ປະເທດພູຖານ, ເນປານ ແລະ ສປປ ລາວ ກຳລັງປະເຊີນກັບບັນຫາສັງຄົມທີ່ສຳຄັນໃນການພັດທະນາເຊັ່ນ: ຄວາມບໍ່ສະເໝີພາບທາງດ້ານເສດຖະກິດ, ຊ່ອງຫວ່າງດ້ານການສຶກສາ ແລະ ການຫວ່າງງານຂອງນັກຮຽນທີ່ຈົບມະຫາວິທະຍາໄລ. ຂໍ້ເທັດຈິງທັງ ໝົດ ນີ້ໄດ້ທ່ວງດິນການພັດທະນາຂອງປະເທດ. ເພື່ອຕໍ່ສູ້ກັບສິ່ງທ້າທາຍເຫຼົ່ານີ້, ການປະກອບກິດຈະການແມ່ນມີຄວາມສຳຄັນຫຼາຍ. ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ, ການປະກອບກິດຈະການເປັນທີ່ຮູ້ຈັກກັນວ່າເປັນຕົວຂັບເຄື່ອນ ການພັດທະນາເສດຖະກິດ. ການປະກອບກິດຈະການຖືວ່າເປັນວິທີທີ່ເຮັດໃຫ້ໜູ່ດຸ້ນອອກຈາກຄວາມທຸກຍາກ, ສ້າງໂອກາດການຈ້າງງານ, ແລະ ກໍ່ໃຫ້ເກີດມີນະວັດຕະກຳ ແລະ ຄວາມຄິດສ້າງສັນເພື່ອຜູ້ເສດຖະກິດ. ໃນຄວາມເປັນຈິງແລ້ວມັນກຄືນຄວ້າອ້າງວ່າການປະກອບກິດຈະການແມ່ນການຮັບສິນເຊື່ອເພື່ອການຂະຫຍາຍຕົວທາງດ້ານເສດຖະກິດທີ່ບໍ່ເຄີຍມີມາກ່ອນຂອງສະຫະລັດ ຍ້ອນວ່າມັນຊ່ວຍໃຫ້ທຸກຄົນໃນສັງຄົມ, ລວມທັງກຸ່ມຄົນສ່ວນນ້ອຍໄດ້ມີໂອກາດທາງດ້ານເສດຖະກິດ (Harrell-Carter & Alijani, 2017). ດັ່ງນັ້ນ, ການພັດທະນາລະບົບນິເວດໃຫ້ມີຄວາມເຂັ້ມແຂງສຳລັບການປະກອບກິດຈະການພາຍໃນສະຖາບັນການສຶກສາຊັ້ນສູງ ແລະ ນອກເໜືອຈາກຂອບເຂດທາງວິຊາການເພື່ອຊຸກຍູ້ການຮ່ວມມືວຽກງານຕ່າງໆ ຂອງມະຫາວິທະຍາໄລແມ່ນກຸນແຈສຳຄັນຕໍ່ການຂະຫຍາຍຕົວແບບຍືນຍົງ.

ລະບົບນິເວດຂອງການປະກອບກິດຈະການແມ່ນຖືກກຳນົດເອົາ “ທັງໝົດຜູ້ທີ່ມີສ່ວນຮ່ວມໃນການປະກອບກິດຈະການທີ່ມີຄວາມເຊື່ອມັກັນ (ທັງທ່າແຮງບົ່ມຊ້ວນ ແລະ ທ່າແຮງທີ່ມີຢູ່ແລ້ວ), ອົງການຈັດຕັ້ງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ (ເຊັ່ນ: ບໍລິສັດ, ຜູ້ລົງທຶນ, ຕົວແທນທຸລະກິດ, ທະນາຄານ), ສະຖາບັນ (ມະຫາວິທະຍາໄລ, ພາກລັດ, ອົງການຈັດຕັ້ງທາງດ້ານການເງິນ) ແລະ ຂະບວນການປະກອບກິດຈະການ ( ເຊັ່ນ: ອັດຕາການເກີດຂອງທຸລະກິດໃໝ່, ຈຳນວນບໍລິສັດທີ່ເຕີບໂຕສູງ, ລະດັບຂອງ 'ຜົນສົມເລັດດ້ານການປະກອບກິດຈະການ, ຈຳນວນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ, ລະດັບຈິດໃຈການຂາຍອອກພາຍໃນບໍລິສັດ ແລະ ລະດັບຂອງຄວາມທະເຍີທະຍານຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ) ເຊິ່ງປະສົມປະສານຢ່າງເປັນທາງການ ແລະ ບໍ່ເປັນທາງການເພື່ອເຊື່ອມຕໍ່, ໄກ່ເກຍ ແລະ ຄຸ້ມຄອງການເຄື່ອນໄຫວຂອງ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນສະພາບແວດລ້ອມ ທ້ອງຖິ່ນ” (Khattab & Al-Magli, 2017). ເວົ້າງ່າຍໆກໍຄືລະບົບນິເວດຂອງການປະກອບກິດຈະການ ທີ່ກວມເອົາທຸກໆກິດຈະກຳ, ຂະບວນການ, ຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມ, ແລະ ປັດໃຈທີ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ການພັດທະນາຜູ້ປະກອບກິດຈະການ (Khattab & Al-Magli, 2017).

ປະເທດພູຖານ, ເນປານ ແລະ ສປປ ລາວ ຢູ່ໃນຂັ້ນຂອງການພັດທະນາທີ່ມີຄວາມທ້າທາຍທີ່ແຕກຕ່າງກັນ. ດັ່ງນັ້ນ, ການສຶກສາໃນຮູບແບບຂອງການສົນທະນາກຸ່ມຈຸດສຸມ (FGD) ໄດ້ຖືກຈັດຕັ້ງປະຕິບັດເພື່ອກຳນົດສະຖານະພາບລະບົບນິເວດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃນແຕ່ລະປະເທດເປັນຕົ້ນຕໍ. ກຸ່ມເປົ້າໝາຍທັງໝົດ 6 ກຸ່ມໄດ້ຮັບການສຶກສາໃນຮູບແບບຂອງການສົນທະນາ ເຊິ່ງໃນນັ້ນແຕ່ລະປະເທດໄດ້ສຶກສາ 2 ກຸ່ມເປົ້າໝາຍ. ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມມີພື້ນຖານ ແລະ ບົດບາດໃນລະບົບນິເວດປະກອບກິດຈະການທີ່ແຕກຕ່າງກັນ ໃນນັ້ນລວມມີ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ, ຜູ້ຕາງໜ້າລັດຖະບານ, ບຸກຄະລາກອນສະຖາບັນການເງິນ, ນັກວິຊາການ, ຜູ້ຕາງໜ້າຈາກອົງການທີ່ສະໜັບສະໜູນການປະກອບກິດຈະການ ແລະ ອື່ນໆ. ຄວາມເຂົ້າໃຈທີ່ໄດ້ຮັບຈາກ ກຸ່ມເປົ້າໝາຍໄດ້ຖືກນຳມາວິເຄາະໃຫ້ສອດຄ່ອງກັບ 6 ດ້ານ (ນະໂຍບາຍ, ການເງິນ, ວັດທະນະທຳ, ການສະໜັບສະໜູນ, ທຶນມະນຸດ, ແລະ ຕະຫຼາດ) ທີ່ສະເໜີໃນຮູບແບບລະບົບນິເວດຂອງການປະກອບ

ກິດຈະການຂອງ ທ່ານ Isenberg (2010), ເຊິ່ງເບິ່ງຄືວ່າຈະສາມາດສະແດງໃຫ້ເຫັນພາບສະຖານະການຕົວຈິງຢ່າງຊັດເຈນຂອງ ແຕ່ລະປະເທດ.

ນະໂຍບາຍ: ນະໂຍບາຍຂອງສາມປະເທດທີ່ມີມາແຕ່ດົນນານໃນການສະໜອງສະພາບແວດລ້ອມທີ່ເອື້ອອຳນວຍໃຫ້ແກ່ການປະກອບກິດຈະການ, ແຕ່ຍັງມີບາງຢ່າງທີ່ຕ້ອງໄດ້ຮັບການປັບປຸງເພີ່ມເຕີມໄປຄຽງຄູ່ກັບການພັດທະນາວັດທະນະທຳຂອງການປະກອບກິດຈະການ. ຕົວຢ່າງ, ການມີສ່ວນຮ່ວມຂອງພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງໃນການສ້າງນະໂຍບາຍແມ່ນຍັງມີຂອບເຂດຈຳກັດ ໃນຂະນະທີ່ນະໂຍບາຍເຫຼົ່ານັ້ນແມ່ນເອື້ອອຳນວຍຜົນປະໂຫຍດໃຫ້ແກ່ອຳນາດການປົກຄອງພາກລັດ ແລະ ຜູ້ວາງນະໂຍບາຍຫຼາຍກວ່າ;

ເນື່ອງຈາກວ່ານະໂຍບາຍຂອງປະເທດເປັນມີຄວາມກ່ຽວຂ້ອງກັບການເມືອງຫຼາຍເກີນໄປມັນຈຶ່ງສົ່ງຜົນໃຫ້ພຽງແຕ່ພາກສ່ວນໃດໜຶ່ງຂອງຊຸມຊົນຜູ້ປະກອບກິດຈະການເທົ່ານັ້ນໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຈາກບັນດານະໂຍບາຍທີ່ເບິ່ງຄ້າຍຄືວ່າຈະເປັນມິດກັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການ; ແລະ ນອກຈາກຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃໝ່ ແລະ ນັກທຸລະກິດໜຸ່ມແລ້ວ ນະໂຍບາຍຂອງປະເທດພູຖານຍັງຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການເອົາໃຈໃສ່ຕໍ່ກັບຂະແໜງການປະກອບກິດຈະການກຸ່ມອື່ນໆອີກ

ການເງິນ: ການເງິນຖືວ່າເປັນສ່ວນໜຶ່ງທີ່ສຳຄັນໃນທຸກຂັ້ນຕອນຂອງການພັດທະນາທຸລະກິດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ໂດຍສະເພາະໃນ ສປປ ລາວ ເຊິ່ງການເຂົ້າເຖິງການເງິນໄດ້ໂດຍບໍ່ມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກຫຼາຍແມ່ນບັນຫາໜຶ່ງທີ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການກຳລັງປະເຊີນໜ້າ. ຂະນະທີ່ສະພາບການດັ່ງກ່າວໄດ້ເອື້ອອຳນວຍໃນກໍລະນີຂອງປະເທດພູຖານ ທີ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການສາມາດເຂົ້າເຖິງການຄ້າປະກັນເງິນກູ້ຊົດເບີ້ຍຕໍ່ໄດ້ໂດຍບໍ່ຈຳເປັນໃຫ້ພາກລັດ ແລະ ອົງການບໍ່ຂຶ້ນກັບລັດຖະບານໃຫ້ການຊ່ວຍເຫຼືອ. ໃນທາງກົງກັນຂ້າມ, ເລື່ອງການເຂົ້າເຖິງການເງິນໃນປະເທດເປັນແມ່ນເປັນເລື່ອງທີ່ໜ້າ ເສົ້າໃຈ ເພາະວ່າການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຶນແມ່ນເປັນການຕໍ່ສູ້ທີ່ຍາກລຳບາກໂດຍສະເພາະແມ່ນນັກທຸລະກິດໜຸ່ມ ແລະ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການທີ່ເປັນເພດຍິງ.

ທຶນມະນຸດ: ຜົນຂອງການຄົ້ນຄວ້າຈາກສາມປະເທດພົບວ່າທຶນມະນຸດບໍ່ມີລັກສະນະທີ່ຄ້າຍຄືກັນ. ທັງສາມປະເທດມີບັນຫາເລື່ອງຄຸນນະພາບຂອງຊັບພະຍາກອນມະນຸດທີ່ເປັນກຳລັງແຮງງານ ແລະ ຄຸນນະພາບຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການເອງ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ແມ່ນມີສາເຫດຈາກລະບົບການສຶກສາ, ສິ່ງທີ່ສອນຢູ່ໃນສະຖາບັນການສຶກສາ ແລະ ອາຊີວະສຶກສາທີ່ເຮັດໃຫ້ຊັບພະຍາກອນມະນຸດມີຄຸນນະພາບທັງຫມົດ. ແນວໃດກໍຕາມ, ປະເທດເປັນມີບັນຫາດ້ານການອົບພະຍົບຂອງປະຊາກອນເພື່ອ ເຮັດວຽກຢູ່ປະເທດອື່ນນີ້ກໍຍ້ອນວ່າບໍ່ໝັ້ນຄົງທາງດ້ານການເມືອງທີ່ບໍ່ສະໜອງຄວາມໝັ້ນຄົງຕໍ່ກັບການຈ້າງງານໃນລະດັບທ້ອງຖິ່ນ.

ວັດທະນະທຳ: ວັດທະນະທຳຂອງທັງສາມປະເທດມີຜົນກະທົບທາງລົບຫຼາຍກວ່າການສົ່ງເສີມການປະກອບກິດຈະການ. ວັດທະນະທຳ ຂອງລະບົບນິເວດການປະກອບກິດຈະການເບິ່ງຄືວ່າຈະເປັນບັນຫາຕໍ່ກັບຄວາມເຊື່ອທີ່ວ່າ ການປະກອບກິດຈະການບໍ່ສາມາດເປັນຮູບແບບການຈ້າງງານໄດ້ ແລະ ມີແນວໂນ້ມໃນການຍຶດຖືເອົາວຽກຂອງລັດຖະບານເປັນອາຊີບ.

ການສະໜັບສະໜູນ: ລັດຖະບານຂອງທັງສາມປະເທດໄດ້ວາງລະບົບການສະໜັບສະໜູນຫຼາຍຢ່າງເພື່ອໃຫ້ການປະກອບກິດຈະການຈະເລີນເຕີບໂຕ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ການສະໜັບສະໜູນນີ້ຍັງເບິ່ງຄືວ່າຍັງບໍ່ທັນທົ່ວເຖິງສຳລັບຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ໃນກໍລະນີຂອງປະເທດລາວ, ຜູ້ປະກອບກິດຈະການມີຄວາມຕ້ອງການສຳນັກງານ ແລະ ສູນຝຶກອົບຮົມເຊັ່ນ: ສູນບົ່ມເພາະ ທຸລະກິດ ເຊິ່ງເປັນສູນບໍລິການປະຕູດຽວ ໃນການເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນຂ່າວສານ ແລະ ການບໍລິການຄຽງຄູ່ກັບການເສີມສ້າງ ຄວາມເຂັ້ມແຂງຂອງຜູ້ໃຫ້ບໍລິການດ້ານການສະໜັບສະໜູນທີ່ມີຢູ່ແລ້ວເຊັ່ນ Toh-Lao ແລະ ສູນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ຂະໜານ້ອຍ ແລະ ຂະໜາດກາງ ໃນການຈັດການຝຶກອົບຮົມ, ກອງປະຊຸມ, ແລະ ອຳນວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ ການແລກປ່ຽນປະສົບການຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ. ສຳລັບປະເທດພູຖານ, ການສະໜັບສະໜູນໃນຮູບແບບຂອງການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ກອງປະຊຸມຕ່າງໆແມ່ນມີຢູ່ ແລ້ວແຕ່ສິ່ງ ທີ່ຜ່ານການຝຶກອົບຮົມ ແລະ

ກອງປະຊຸມຕ່າງໆເຫຼົ່ານັ້ນ ແມ່ນຍັງບໍ່ທັນພຽງພໍໃນການກະກຽມໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຮັບມືກັບສິ່ງທ້າທາຍຕ່າງໆໄດ້ເທື່ອ. ໃນກໍລະນີຂອງເນປານ, ມີການໃຫ້ການບໍລິການດ້ານການສະໜັບສະໜູນຍັງບໍ່ທັນສະເໝີພາບສ່ວນໃຫຍ່ໄດ້ຖືກລັກໄປໂດຍ ມາເຝຍທາງດ້ານທຸລະກິດ. ບັນຫາໜຶ່ງທີ່ສໍາຄັນແມ່ນ ການໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນທີ່ພໍພຽງພໍໃນການປົ່ມເພາະໃນ ສປປ ລາວ ແລະ ພູຖານ.

ຕະຫຼາດ: ການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດແມ່ນມີອຸປະສັກສໍາລັບຜູ້ປະກອບກິດການໃນສາມປະເທດ. ທັງ ສປປ ລາວ ແລະ ພູຖານ ປະເຊີນກັບບັນຫາການຕະຫຼາດ ເນື່ອງຈາກວ່າລາຄາສິນຄ້າທ້ອງຖິ່ນສູງ ເມື່ອປຽບທຽບກັບສິນຄ້ານໍາເຂົ້າ. ທັງສອງປະເທດຍັງມີ ຕະຫຼາດລະດັບທ້ອງຖິ່ນນ້ອຍກວ່າ ແລະ ການເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດສາກົນຍັງຕ້ອງການການສະໜັບສະໜູນຈາກອົງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ຕື່ມອີກ. ສໍາລັບປະເທດເນປານ, ຕະຫຼາດທ້ອງຖິ່ນແມ່ນບໍ່ມີບັນຫາຫຼາຍເນື່ອງຈາກວ່າຕະຫຼາດທ້ອງຖິ່ນຂະໜາດໃຫຍ່ ແລະ ມີລູກຄ້າຫຼາກຫຼາຍລະດັບ.

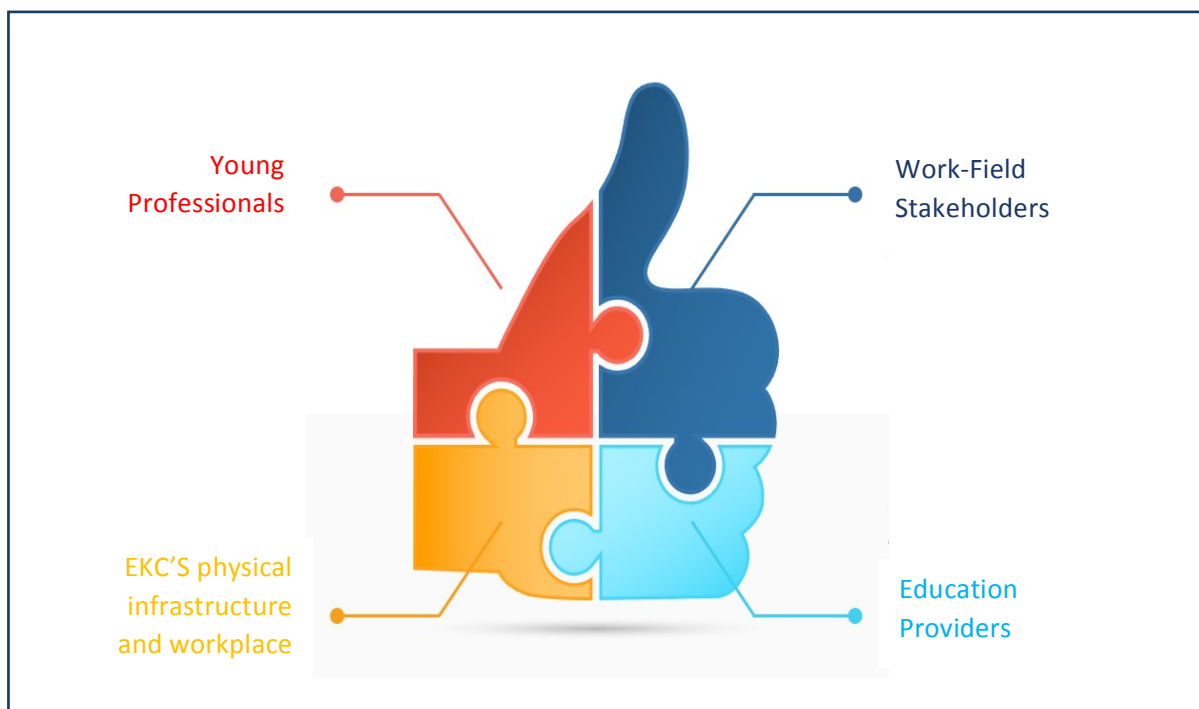
ບັນຫາທີ່ໄດ້ຍົກຂຶ້ນມາບໍ່ແມ່ນເປັນໄປບໍ່ໄດ້ທີ່ຈະແກ້ໄຂ, ໃນຄວາມເປັນຈິງແລ້ວ, ມີທ່າອ່ຽງໃນການພັດທະນາການປະກອບ ກິດຈະການໃນທົ່ວໂລກ. ມັນພຽງແຕ່ຈະໃຊ້ຄວາມພະຍາຍາມຈາກທຸກໆສ່ວນໃນລະບົບນິເວດການປະກອບກິດຈະການເພື່ອ ປັບປຸງການປະກອບກິດຈະການໃຫ້ມີຄວາມຈະເລີນຮຸ່ງເຮືອງໃຫ້ກາຍເປັນກະດູກສັນຫຼັງຂອງການພັດທະນາເສດຖະກິດ- ສັງຄົມໃນ ສປປ ລາວ, ເນປານ, ແລະ ພູຖານ.



# ກໍລະນີສຶກສາສິ່ງທ້າທາຍ

ເພື່ອຊຸກຍູ້ການຮ່ວມມືດ້ານທຸລະກິດຂອງມະຫາວິທະຍາໄລ, ນັກສຶກສາທີ່ເຮັດວຽກຢູ່ໃນສູນຄວາມຮູ້ການປະກອບກິດຈະການ ແລະ ນັກສຶກສາຜູ້ທີ່ມີຄວາມສົນໃຈສາມາດເຂົ້າຮ່ວມແຂ່ງຂັນກໍລະນີສຶກສາສິ່ງທ້າທາຍດ້ານນະວັດຕະກຳການປະກອບກິດຈະການ. ໃນໄລຍະການສຶກສາ, ນັກສຶກສາໄດ້ຮັບການແນະນຳຈາກຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ພະນັກງານວິຊາການພາຍໃນມະຫາວິທະຍາໄລ.

ຈຸດປະສົງຂອງກໍລະນີສຶກສານີ້ແມ່ນເປັນການສ້າງຍຸດທະສາດ, ຜົນກະທົບ ແລະ ຂອບເຂດ ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໄດ້ນຳໃຊ້ເພື່ອປັບປຸງທຸລະກິດຢ່າງມີນະວັດຕະກຳໃນອະນາຄົດ. ສຳລັບຈຸດປະສົງນີ້, ຮູບແບບການສຶກສາສະເພາະໄດ້ຖືກນຳມາໃຊ້ເປັນເປົ້າໝາຍໃນອີກດ້ານໜຶ່ງເພື່ອເສີມຂະຫຍາຍການເຊື່ອມຕໍ່ລະຫວ່າງນັກສຶກສາ, ສູນ ເຫຼົ່ານີ້, ແລະ ທຸລະກິດທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ອີກດ້ານໜຶ່ງເພື່ອນຳໃຊ້ວິທີການປະດິດສ້າງທີ່ນຳສະເໜີໃນແຜນວຽກທີ່ຜ່ານມາກັບບໍລິບົດຊີວິດຕົວຈິງ.



ຮູບທີ 1: ຮູບແບບການສຶກສາທີ່ນຳມາໃຊ້ຢູ່ພາຍໃນສູນຄວາມຮູ້ການປະກອບກິດນະການ




ເພື່ອເປັນສ້າງກອບການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດກໍລະນີສິ່ງທ້າທາຍ ແລະ ຮັບປະກັນການປຽບທຽບໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ແລະ ການປະເມີນຜົນ, ຄູ່ມືສະເພາະໄດ້ຖືກສ້າງຂຶ້ນ. ຈຸດປະສົງຂອງຄູ່ມືເຫຼົ່ານີ້ແມ່ນເພື່ອສະໜັບສະໜູນຜົນໄດ້ຮັບໃຫ້ມີຄຸນນະພາບ ແລະ ປະລິມານສູງ. ຄູ່ມືດັ່ງກ່າວປະກອບມີວິທີການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ, ກອບແຜນວຽກ ແລະ ຂໍ້ມູນລະອຽດເພີ່ມເຕີມກ່ຽວກັບວິທີຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ການແຂ່ງຂັນກໍລະນີສຶກສາສິ່ງທ້າທາຍ. ນອກຈາກນັ້ນ, ກອບແຜນວຽກນີ້ຍັງໄດ້ເປັນບ່ອນອີງໃນການການກະກຽມ, ຮັບເອົາຜູ້ ເຂົ້າຮ່ວມ, ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ແລະ ວິທີການນຳສະເໜີກໍລະນີສຶກສາຕໍ່ໜ້າຄະນະຜູ້ຊ່ຽວຊານ. ສຸດທ້າຍ, ເງື່ອນໄຂການຄັດ ເລືອກໄດ້ຖືກກຳນົດໄວ້ລ່ວງໜ້າ ເພື່ອຮັບປະກັນວ່າກໍລະນີສຶກສາທັງ ໜຶ່ງ ຈະໄດ້ຮັບການປະເມີນຕາມເງື່ອນໄຂດຽວກັນ ຕາມຕາຕະລາງການປະເມີນຜົນທີ່ໄດ້ສ້າງໄວ້ລ່ວງ ໜ້າ.

ຫຼັງຈາກການແນະນຳຄູ່ມືກໍລະນີສຶກສາໃຫ້ບັນດາຄູ່ຮ່ວມໂຄງການແລ້ວ, ນັກສຶກສາທີ່ເຂົ້າຮ່ວມ ເຊິ່ງຢູ່ພາຍໃຕ້ການໃຫ້ຄຳປຶກສາຈາກອາຈານ ໄດ້ລົງໄປຝຶບຊຸມຊົນເພື່ອຄັດເລືອກ ແລະ ສຶກສາວິສາຫະກິດສະເພາະໃດໜຶ່ງທີ່ສິ່ງທ້າທາຍທີ່ແຕກຕ່າງກັນ. ບັນດານັກສຶກສາໄດ້ຖືກແນະນຳໃຫ້ສຶກສາຢ່າງຄົບຖ້ວນ ແລະ ແນະນຳວິສາຫະກິດ, ວິເຄາະຮູບແບບການດຳເນີນທຸລະກິດ, ບັນດາກຸ່ມເປົ້າໝາຍ ແລະ ບັນທຶກສິ່ງທ້າທາຍທີ່ວິສາຫະກິດກຳລັງປະເຊີນໜ້າຢູ່. ຫຼັງຈາກນັ້ນ, ເຂົາເຈົ້າໄດ້ໄປຢ້ຽມຢາມວິສາຫະກິດ ໃນຮູບແບບຂອງການລົງຢ້ຽມຢາມສະຖານທີ່, ລວມທັງຄູ່ຮ່ວມ, ເລືອກ ແລະ ເນັ້ນໃສ່ສິ່ງທ້າທາຍທີ່ສຳຄັນໜຶ່ງຢ່າງ, ແລະ ດຳເນີນການວິເຄາະຢ່າງລະອຽດທັງພາຍໃນ ແລະ ພາຍນອກໂດຍມີເປົ້າໝາຍເພື່ອຈະສະເໜີແນວຄວາມຄິດຫຼືການແກ້ໄຂ ສິ່ງທ້າທາຍຢ່າງຊັດເຈນ.

ໃນຂັ້ນຕອນສຸດທ້າຍ, ນັກສຶກສາຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ອະທິບາຍຍຸດທະສາດການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຂອງຕົນເອງກ່ຽວກັບກຸ່ມເປົ້າໝາຍທີ່ມີການປ່ຽນແປງຂອງຕົນ ລວມທັງຜູ້ທີ່ໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດ, ລູກຄ້າ, ສະພາບແວດລ້ອມ ແລະ ສູນທີ່ເຂົາເຈົ້າເຮັດວຽກຮ່ວມ. ສິ່ງທ້າທາຍແຕ່ລະກໍລະນີໄດ້ຖືກແກ້ໄຂພາຍໃນກຸ່ມນັກສຶກສາ ແລະ ທີ່ປຶກສາ. ກໍລະນີທັງໝົດໄດ້ຖືກນຳສະເໜີຕໍ່ໜ້າຄະນະຄະນະກຳມະການເຊິ່ງປະກອບມີ 3 ພາກສ່ວນຄື: ຜູ້ປະເມີນຈາກທ້ອງຖິ່ນ, ພາກສ່ວນພາຍນອກ ຈາກວິສາຫະກິດ ແລະ ຊ່ຽວຊານສາກົນຈາກບັນດາປະເທດຄູ່ຮ່ວມ. ການແຂ່ງຂັນຈັດຂຶ້ນທາງໄກ ແລະ ເຊິ່ງໜ້າເຊັ່ນ ກໍລະນີ ຂອງ ວິທະຍາໄລທຸລະກິດ Gedu ແລະ ມະຫາວິທະຍາໄລ Royal Thimpu ໃນປະເທດພູຖານ.

ສະຫຼຸບລວມແລ້ວ, ກໍລະນີການສຶກສາທີ່ຊະນະທັງ 6 ກໍລະນີໄດ້ສະແດງໃຫ້ເຫັນຫຼາກຫຼາຍພາບຝັດຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍຂອງເຂົາເຈົ້າຢູ່ໃນປະເທດພູຖານ, ເນປານ ແລະ ສປປ ລາວ. ມັນເປັນສິ່ງດີທີ່ເຫັນວ່າຜູ້ປະກອບກິດຈະການໄດ້ພິຈາລະນາໃຫ້ນັກສຶກສາໄດ້ສຶກສາສິ່ງທ້າທາຍໂດຍການໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ. ຜົນສຳເລັດນີ້ໄດ້ສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່ານັກສຶກສາມີການສ້າງເຂັ້ມແຂງດ້ານເຄືອຂ່າຍ, ເພີ່ມຄວາມຮັບຮູ້ ແລະ ເຫັນໄດ້ຄວາມສຳຄັນ ຂອງການປະກອບກິດຈະການ. ກໍລະນີສຶກສາຄັ້ງນີ້ມີຜົນໃນຫຼາຍລະດັບມັນບໍ່ພຽງແຕ່ຈະຊ່ວຍໃຫ້ການປະກອບກິດຈະການດຳເນີນໄປຕາມ ທິດທາງທີ່ຖືກຕ້ອງ ແຕ່ມັນຍັງມີຜົນປະໂຫຍດຕໍ່ນັກສຶກສາ, ມະຫາວິທະຍາໄລ ແລະ ຊຸມຊົນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ.

ມະຫາວິທະຍາໄລລຸ່ມນີ້ໄດ້ມີສ່ວນຮ່ວມໃນການສຶກສາກໍລະນີສິ່ງທ້າທາຍ. ບົດສະຫຼຸບຂອງກໍລະນີການສຶກສາ ຂອງ ນັກສຶກສາທີ່ຊະນະໃນມະຫາວິທະຍາໄລເຫຼົ່ານີ້ແມ່ນຈະລາຍງານບົດຕໍ່ໄປ.

ປະເທດ	ຄູ່ຮ່ວມ
ພູຖານ	 ວິທະຍາໄລ ທຸລະກິດ Gedu ສຶກສາວິທະຍາໄລ Royal Thimpu
ເນປານ	 ວິທະຍາໄລ Global International ມະຫາວິທະຍາໄລ Tribhuvan
ສປປ ລາວ	 ມະຫາວິທະຍາໄລ ສຸພານຸວົງ ມະຫາວິທະຍາໄລ ແຫ່ງຊາດ

ຮູບມິ 2: ພາບລວມຂອງປະເທດ ແລະ ສະຖາບັນການສຶກສາທີ່ເຂົ້າຮ່ວມ



# ວິທະຍາໄລ ທຸລະກິດ Gedu

ມະຫາວິທະຍາໄລ Royal ພູຖານ, ປະເທດພູຖານ



ຮູບທີ 1: ທີມນັກສຶກສາຝ່ອມດ້ວຍຄູເລີກຈາກບໍລິສັດ ແລະ ວິທະຍາໄລ

## ສິ່ງທ້າທາຍຫຼັກ

ສິ່ງທ້າທາຍຕົ້ນຕໍທີ່ Chapcha Thada Menchhu ກຳລັງປະເຊີນ ແມ່ນການໂຄສະນາການບໍລິການຂອງຕົນຢ່າງມີປະສິດທິຜົນ. ເນື່ອງຈາກວ່າມີທີ່ຕັ້ງຢູ່ໃນສະຖານທີ່ຫ່າງໄກສອກຫຼີກ, ທຸລະກິດຈຶ່ງມີອຸປະສັກໃນການເຂົ້າຫາລູກຄ້າ. ບັນຫາຕົ້ນຕໍແມ່ນການສ້າງຄວາມຮັບຮູ້ ແລະ ການຕະຫຼາດໃຫ້ແກ່ທຸລະກິດລວມທັງລູກຄ້າທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ນັກທ່ອງທ່ຽວ, ເນື່ອງຈາກຕັ້ງຢູ່ສະຖານ ທີ່ປ່ຽວ. ການແກ້ໄຂສິ່ງທ້າທາຍດ້ວຍການໂຄສະນານີ້ແມ່ນມີສຳຄັນຕໍ່ຄວາມສຳເລັດຂອງທຸລະກິດນີ້.

## ວິທີແກ້ໄຂ

ເພື່ອແກ້ໄຂສິ່ງທ້າທາຍຕົ້ນຕໍໃນການສ້າງຄວາມຮັບຮູ້ອັນເນື່ອງມາຈາກກາສທີ່ຕັ້ງຢູ່ເຂດຫ່າງໄກສອກຫຼີກ, Chapcha Thada Menchhu ໄດ້ດຳເນີນການທົດສອບຄວາມເປັນໄປໄດ້ເພື່ອປະເມີນຄວາມເປັນໄປໄດ້ຂອງທຸລະກິດ, ສ້າງວິດີໂອໂຄສະນາເພື່ອເຜີຍແຜ່ໃນສື່ສັງຄົມ, ສ້າງແຜ່ນຜັບ, ບ້າຍໂຄສະນາ, ແລະ ສົ່ງລວມຄຳຕຳນິຕິຊົມຈາກລູກຄ້າທີ່ພໍໃຈເພື່ອດຶງດູດລູກຄ້າໃໝ່. ຍຸດທະສາດເຫຼົ່ານີ້ແມ່ນມີຈຸດປະສົງເພື່ອແກ້ໄຂສິ່ງທ້າທາຍດ້ານໂຄງສ້າງທີ່ຈຳກັດການເຂົ້າເຖິງ ຂອງລູກຄ້າ.

## THADRAC HOTSTONE

Chapcha Thada Menchhu, ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃນປີ 2022 ໂດຍທ່ານ Chencho Gyeltshen, ໃຫ້ບໍລິການອາບນ້ຳກ້ອນຫີນຮ້ອນໂດຍໃຊ້ນ້ຳຢາຈາກ Thada Goenpa. ຕັ້ງຢູ່ໃກ້ກັບທາງດ່ວນ Chapcha, ທຸລະກິດສະໜອງການເຂົ້າເຖິງການປັບປົວດ້ວຍກ້ອນຫີນຮ້ອນໃຫ້ແກ່ຄົນທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ນັກທ່ອງທ່ຽວ, ເນັ້ນໃສ່ສຸຂາພິບານ, ສຸຂະອະນາໄມ ແລະ ຄວາມສະດວກສະບາຍຂອງລູກຄ້າ.

Website ຂອງບໍລິສັດ:

### ທີ່ປຶກສາ

### ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ:

ທ່ານ Chencho Gyeltshen

### ທ່ານປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ:

ທ່ານ Dawala

### ທີມງານ

ທີມງານຮັບຜິດຊອບການສຶກສາກໍລະນີສິ່ງທ້າທາຍ ນຳໂດຍທ່ານ Karma Tenzin.

ທີມງານສະໜັບສະໜູນປະກອບມີ:

ທ່ານ. Sonam Norbu, ທ່ານ.

Sawan Rai, ແລະ ທ່ານ ນາງ.

Alina Rai.



ຮູບທີ 2: ນັກສຶກສາທີ່ຊະນະເລີດພ້ອມດ້ວຍຄູຝຶກຈາກບໍລິສັດ ແລະ ວິທະຍາໄລ



ຮູບທີ 3: ນັກສຶກສາທີ່ຊະນະເລີດພ້ອມດ້ວຍອະທິການບໍດີ

# ວິທະຍາໄລ Royal Thimphu

ມະຫາວິທະຍາໄລ Royal ແຫ່ງພູຖານ, ປະເທດພູຖານ



ຮູບທີ 4: ນັກສຶກສາທີ່ຊະນະ ແລະ ຄູ່ເຝິກຈາກບໍລິສັດ

## ສິ່ງທ້າທາຍຫຼັກ

ສະຖາບັນຝຶກອົບຮົມຂັບລົດ USD ໄດ້ປະສົບກັບຄວາມຫຍຸ້ງຍາກໃນການເພີ່ມລາຍຮັບຂອງພະນັກງານໃນໄລຍະສາມປີທີ່ຜ່ານມາ. ບັນຫານີ້ເກີດຈາກປັດໃຈຕ່າງໆເຊັ່ນ: ຄວາມຕ້ອງການຊຸດຄ່າຕອບແທນທີ່ມີການແຂ່ງຂັນຫຼາຍຂຶ້ນ, ການປັບປຸງຄວາມປອດໄພຂອງວຽກ, ແລະ ບັນຫາການເຄື່ອນຍ້າຍຂອງປະຊາກອນ, ຕົ້ນຕໍແມ່ນບັນຫາການຂາດວາງແຜນດ້ານຊັບພະຍາກອນມະນຸດຂອງ ບໍລິສັດ. ນອກຈາກນັ້ນ, ບໍລິສັດຍັງປະເຊີນຍັງບໍ່ທັນມີການໂຄສະນາ ແລະ ສື່ສານທາງອອນໄລນ໌ເພື່ອດຶງດູດລູກຄ້າ.

## ວິທີແກ້ໄຂ

ເພື່ອແກ້ໄຂສິ່ງທ້າທາຍທີ່ບໍລິສັດກຳລັງປະເຊີນຫນ້າຢູ່, ພວກເຮົາໄດ້ດຳເນີນການສຳພາດຜູ້ບໍລິຫານ ແລະ ຜູ້ຈັດການຂອງບໍລິສັດ. ພ້ອມດຽວກັນນັ້ນ, ກໍໄດ້ເຮັດການສຳຫຼວດກັບພະນັກງານຂອງບໍລິສັດ ແລະ ກຸ່ມຄົນທີ່ຕ້ອງການເປັນພະນັກງານຂອງບໍລິສັດທັງໝົດ 30 ຄົນ, ເພື່ອທຳຄວາມເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບປັດໄຈຕ່າງໆທີ່ເປັນປັດໃຈເຮັດໃຫ້ພະນັກງານລາອອກ. ຫຼັງຈາກການສຶກສາຂໍ້ມູນທີ່ໄດ້ມາຢ່າງລະອຽດແລ້ວ, ພວກເຮົາໄດ້ກຳນົດສາມຈຸດປະສົງທີ່ສຳຄັນດັ່ງລຸ່ມນີ້:

## ສະຖາບັນຝຶກອົບຮົມການຂັບລົດ UGYEN SINGYE DORJI

ສະຖາບັນຝຶກອົບຮົມການຂັບລົດ Ugyen Singye Dorji (USD) ມີຄວາມຊຸ່ວຊານໃນການສະເຫນີຫຼັກສູດການຂັບຂີ່ຄຸ້ມຄ່າ, ລວມມີການຂັບລົດມືອາຊີບ (PD), ການຂັບຂີ່ຍານພາຫະນະທ່ອງທ່ຽວ, ແລະ ການຂັບຂີ່ຍານພາຫະນະເບົາ ແລະ ຂະໜາດກາງ. ເປົ້າຫມາຍຕົ້ນຕໍຂອງພວກເຂົາແມ່ນເພື່ອເສີມຂະຫຍາຍທັກສະການຂັບລົດໂດຍຜ່ານການຝຶກອົບຮົມພິເສດ, ການຜະລິດຄົນຂັບລົດທີ່ດີທີ່ສຸດໃນປະເທດພູຖານ.

Website ຂອງບໍລິສັດ:  
[https://m.facebook.com/470822539970707/posts/USD-driving-training-institute-in-thimphu-phuentsholing-and-gelephu-give-the-fol/480536188999342/?locale=hi\\_IN](https://m.facebook.com/470822539970707/posts/USD-driving-training-institute-in-thimphu-phuentsholing-and-gelephu-give-the-fol/480536188999342/?locale=hi_IN)

## ທີ່ປຶກສາ

ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ: ທ່ານ. Ugyen Singye Dorji  
ຫົວໜ້າຝ່າຍບໍລິຫານ  
ທ່ານປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ  
ທ່ານ. Sonam Rinzin  
ອາຈານສອນ

1. ສ້າງລະບົບການຄຸ້ມຄອງຊັບພະຍາກອນມະນຸດ (HRMS) ບໍລິສັດໃຫ້ເຂັ້ມແຂງ.
2. ອອກແບບ ແລະ ປະຕິບັດກົດລະບຽບການບໍລິການພາຍໃນ.
3. ພັດທະນາເວັບໄຊທ໌ຂອງບໍລິສັດ.

ພ້ອມດຽວກັນນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງໄດ້ຊອກຫາການຊ່ວຍເຫຼືອຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານ ແລະ ອົງການຈັດຕັ້ງທີ່ກ່ຽວຂ້ອງເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຮົາບັນລຸຈຸດປະສົງເຫຼົ່ານີ້.

## ທີມງານ

ໃນຕອນເລີ່ມຕົ້ນ, ພວກເຮົາອາສາສະຫມັກເຂົ້າຮ່ວມກໍລະນີສຶກສາສິ່ງທ້າທາຍ ແລະ ລະດໄມແນວຄວາມຄິດເບື້ອງຕົ້ນ ເພື່ອກຳນົດ ແລະ ເລືອກບໍລິສັດທີ່ເໝາະສົມ. ດ້ວຍການຊີ້ນຳ ແລະ ສະຫນັບສະຫນູນຈາກທີ່ປຶກສາ ຂອງພວກເຮົາ ທ່ານ Sonam Rinzin, ພວກເຮົາໄດ້ຕັດສິນໃຈເລືອກເອົາສະຖາບັນຝຶກອົບຮົມຂັບລົດ Ugyen Singye Dorji, ເຊິ່ງກຳລັງປະເຊີນກັບການລາອອກຂອງພະນັກງານ. ພວກເຮົາໂຊກດີທີ່ໄດ້ຮັບການຊ່ວຍເຫຼືອຈາກ CEO ຂອງບໍລິສັດໃນການສຶກສາກໍລະນີສິ່ງທ້າທາຍຄັ້ງນີ້.



ຮູບທີ 5: ນັກສຶກສາທີ່ຊະນະເລີດ



ຮູບທີ 6: ການນຳສະເໜີ ຂອງ ນັກສຶກສາທີ່ຊະນະເລີດ



# ມະຫາວິທະຍາໄລ Tribhuvan

ປະເທດເນປານ



ຮູບທີ 7: ການສະຫຼຸບ ແລະ ການມອບໃບຢັ້ງຢືນ ໃນງານແຂ່ງຂັນກໍລະນີສຶກສາສິ່ງທ້າທາຍກ່ຽວກັບ

## ສິ່ງທ້າທາຍຫຼັກ

ເນື່ອງຈາກວ່າທັງບໍລິສັດ ແລະ ການແກ້ໄຂບັນຫາແມ່ນຂ້ອນຂ້າງໃຫມ່ ໃນປະເທດເນປານ, ສິ່ງທ້າທາຍທີ່ສໍາຄັນທີ່ເຂົາເຈົ້າປະເຊີນແມ່ນການສ້າງຄວາມຮັບຮູ້ ແລະ ການຊຸກຍູ້ໃຫ້ປະຊາຊົນນໍາໃຊ້ຜະລິດຕະພັນຂອງເຂົາເຈົ້າ. ບໍລິສັດຍັງບໍ່ທັນໄດ້ສ້າງການຕະຫຼາດໃນແກ້ໄຂບັນຫາກວ້າງຂວາງ, ດັ່ງນັ້ນບໍລິສັດຈຶ່ງຍັງບໍ່ທັນຄຸ້ນເຄີຍກັບລູກຄ້າເປົ້າໝາຍຂອງຕົນ.

## ວິທີແກ້ໄຂ

ຜະລິດຕະພັນຍັງຢູ່ໃນຂັ້ນຕອນການພັດທະນາເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ມັນເປັນໄປບໍ່ໄດ້ທີ່ຈະທົດສອບໃນສະຖານະການຈິງ ຫຼື ລວບລວມຄໍາຕິຊົມຂອງລູກຄ້າຈາກການນໍາໃຊ້ຜະລິດຕະພັນ. ເພື່ອໃຫ້ໄດ້ຮັບຄວາມເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບຜະລິດຕະພັນ, ພວກເຮົາຍັງໄດ້ສໍາພາດພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ລວມທັງ CEO ແລະ ຜະນັກງານ. ພວກເຮົາຍັງໄດ້ຄົ້ນຄວ້າວິທີແກ້ໄຂທີ່ຄ້າຍຄືກັນ ແລະ ສຶກສາຍຸດທະສາດຂອງພວກເຂົາເພື່ອກໍານົດ ແລະ ນໍາໃຊ້ວິທີແກ້ໄຂບັນຫາເຫຼົ່ານັ້ນກັບສິ່ງທ້າທາຍຕ່າງໆເຫຼົ່ານີ້.

## AIFIVERSE TECH SERVICES (OMNECAL TRANSPORTATION)

ບໍລິສັດຊອບແວ Aifiverse Tech Services ໄດ້ນໍາສະເໜີ ລະບົບການຂົນສົ່ງແບບ Omnecal ເຊິ່ງເປັນການແກ້ໄຂການຂົນສົ່ງສາທາລະນະທີ່ທັນສະໄໝ. Aifiverse ໄດ້ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃນມື້ວັນທີ 23 ເດືອນຕຸລາ ປີ 2022, ແລະ ລະບົບການຂົນສົ່ງແບບ Omnecal ກາຍເປັນແນວຄວາມຄິດທີ່ຊະນະໃນການແຂ່ງຂັນຢູ່ງານ OSM Hackfest ໃນປີ 2022, ໂດຍມີ CEO ແລະ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ທ່ານ Nirman Khadka ເປັນໜຶ່ງໃນບັນດາຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ.

ການລິເລີ່ມນີ້ມີຈຸດປະສົງເພື່ອນໍາເອົາລະບົບວັດຕະກຳ ແລະ ເຕັກໂນໂລຊີທີ່ທັນສະໄໝເຂົ້າສູ່ການຂົນສົ່ງສາທາລະນະໂດຍການໃຊ້ແຜນທີ່ແລະເຕັກໂນໂລຢີແບບເປີດ.

Website ຂອງບໍລິສັດ: <https://www.aifiverse.com/>

## ທີ່ປຶກສາ

ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ: Nirman Khadka

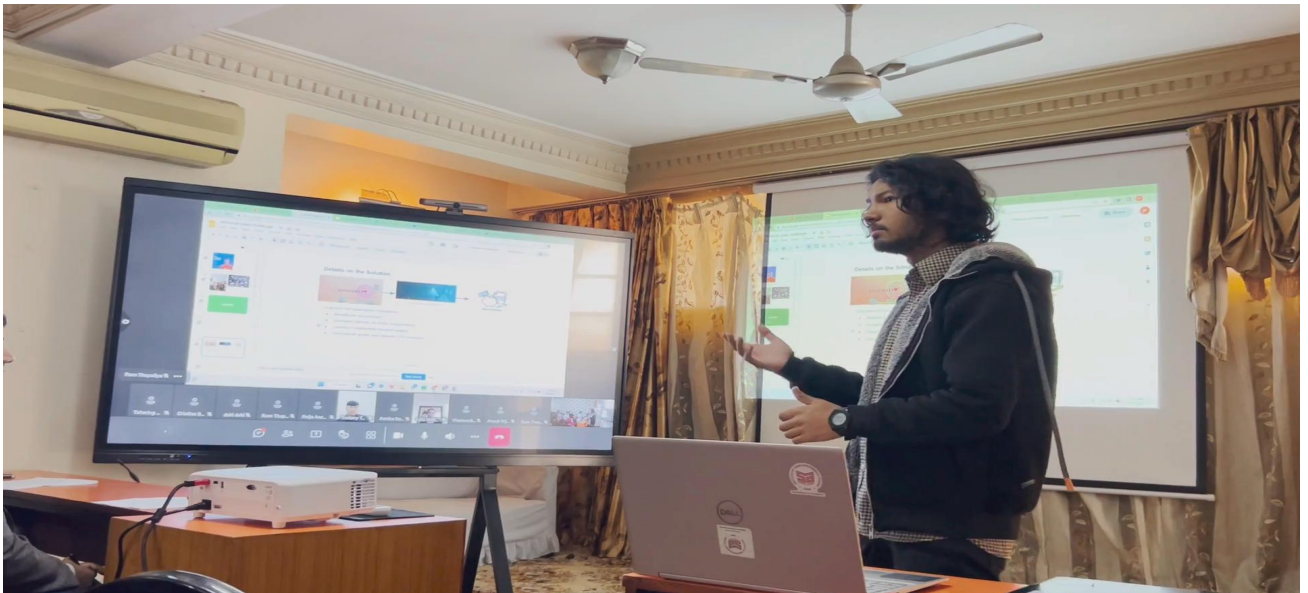
ທ່ານປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ Nishan Kumar Aryal



## ທີມງານ

ຕະຫຼອດໄລຍະເວລາຂອງການສຶກສາກໍລະນີສິ່ງທ້າທາຍ, CEO ຂອງ Aifiverse, ເຊິ່ງເປັນຜູ້ທີ່ມີສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງກັບການຂຶ້ນສິ່ງແບບ Omnecal, ໄດ້ມີບົດບາດສໍາຄັນໃນການສະໜອງຄວາມເຂົ້າໃຈເພື່ອການຂຽນບົດລາຍງານກໍລະນີສຶກສານີ້. ນອກຈາກນັ້ນ, ທີ່ປຶກສາຂອງພວກເຮົາກໍມີບົດບາດສໍາຄັນໃນການໃຫ້ຄໍາແນະນໍາ ແລະ ຄໍາຄິດຄໍາເຫັນທີ່ມີສ່ວນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍຕໍ່ການປັບປຸງບົດລາຍງານກໍລະນີສຶກສານີ້.

ຮູບທີ 8: ການປະຊຸມຮ່ວມກັບ CEO ແລະ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການຂອງບໍລິສັດ



ຮູບທີ 9: ການນໍາສະເໜີກໍລະນີສິ່ງທ້າທາຍເຊິ່ງຈັດຂຶ້ນວັນທີ 5 ພຶດສະພາ 2023



# ວິທະຍາໄລ Global International

ປະເທດເນປານ



ຮູບທີ 10: ການສົ່ງອາຫານຂອງພະນັກງານ ຈາກ ແລະ ລູກຄ້າຮັບອາຫານຢ່າງມີຄວາມສຸກ

## ສິ່ງທ້າທາຍຫຼັກ

Foodmandu ປະເຊີນກັບການແຂ່ງຂັນທີ່ສູງໃນຂະແໜງການຈັດສົ່ງອາຫານຂອງ ປະເທດເນປານ, ເຊິ່ງມັນຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການສ້າງນະວັດຕະກຳໃໝ່ໆ ແລະ ຄວາມພໍໃຈຂອງລູກຄ້າຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງເພື່ອຮັກສາຄວາມເປັນຜູ້ນຳດ້ານການຕະຫຼາດ ແລະ ກຳໄລ. ບໍລິສັດຍັງຕ້ອງໄດ້ແກ້ໄຂບັນຫາການລາອອກຂອງພະນັກງານ ແລະ ການຂົນສົ່ງ.

## ວິທີແກ້ໄຂ

ເພື່ອແກ້ໄຂສິ່ງທ້າທາຍຂອງບໍລິສັດ, ການສຳພາດລູກຄ້າ ແລະ ພະນັກງານເພື່ອປັບປຸງການດຳເນີນງານ ແລະ ສິ່ງເສີມຄວາມສັດຊື່ຈຶ່ງໄດ້ຖືກຈັດຂຶ້ນ. ນອກຈາກນັ້ນ, ກອງປະຊຸມຂອງຄະນະບໍລິຫານ Foodmandu ກໍໄດ້ເປີດຂຶ້ນເພື່ອປຶກສາຫາລືຍຸດທະສາດການຂະຫຍາຍຕະຫຼາດໃຫ້ໃຫຍ່ກວ່າເກົ່າ. ພ້ອມດຽວກັນນັ້ນ, ບໍລິສັດຍັງໄດ້ຄຳແນະນຳຈາກທີ່ປຶກສາ ຂອງ ມະຫາວິທະຍາໄລເພື່ອແກ້ໄຂບັນຫາການຄຸ້ມຄອງລະບົບຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງ ແລະ ສ້າງຍຸດທະສາດດ້ານນະວັດຕະກຳເພື່ອເອົາຊະນະຄູ່ແຂ່ງໃໝ່ໃນອຸດສາຫະກຳອາຫານ.

## FOODMANDU

ເປັນບໍລິສັດຈັດສົ່ງອາຫານອອນໄລນ໌ທີ່ໂດດເດັ່ນໃນປະເທດເນປານ, ເຊິ່ງໄດ້ຮັບການສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃນປີ 2010 ໂດຍທ່ານ Manohar Adhikari. ພາລະກິດຫຼັກ ຂອງບໍລິສັດແມ່ນເພື່ອສະໜອງການເຂົ້າເຖິງຮ້ານອາຫານ ແລະ ຄວາມຫລາກຫລາຍຂອງອາຫານ, ອຳນວຍ ຄວາມສະດວກໃນການສັ່ງຊື້ທາງອອນໄລນ໌ ແລະ ການບໍລິການຈັດສົ່ງເຖິງ ເຮືອນເພື່ອໃຫ້ລູກຄ້າໄດ້ຮັບປະສົບການຄວາມຫຼາກຫຼາຍທາງດ້ານອາຫານ.

Website ຂອງບໍລິສັດ:

<http://www.foodmandu.com/>

## ທີ່ປຶກສາ

ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ: Manohar Adhikari

ທ່ານປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ  
Rishav Dev Khanal

## ທີມງານ

ນັກສຶກສາໄດ້ເຮັດກໍລະນີນີ້ຢ່າງເປັນເອກະລາດແຕ່ໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນຈາກທີ່ປຶກສາໂດຍແມ່ນທ່ານ Rishav Dev Khanal, ແລະ ອາຈານຜູ້ອື່ນໆ, ຜູ້ທີ່ຊ່ວຍໃນການພັດທະນາ ແລະ ຊີ້ນຳຕະຫຼອດຂະບວນການຂອງໂຄງການ.



ຮູບທີ 11: ນັກສຶກສາເຂົ້າຮ່ວມປຶກສາຫາລືກ່ຽວກັບສິ່ງທ້າທາຍຂອງບໍລິສັດ ແລະ ວິທີແກ້ໄຂ ກັບຜູ້ຮ່ວມກໍ່ຕັ້ງບໍລິສັດ, ທ່ານ Manohar Adhikari.



ຮູບທີ 12: ໃນພະແນກປະຕິບັດການມີທີມງານບໍລິການລູກຄ້າກຳລັງເຮັດວຽກຮ່ວມກັບລູກຄ້າເມື່ອແກ້ໄຂຄຳຮ້ອງທຸກຂອງລູກຄ້າ.



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

# ມະຫາວິທະຍາໄລ ແຫ່ງຊາດລາວ

ສປປ ລາວ



ຮູບມື 14: ນັກສຶກສານຳສະເໜີວິທີແກ້ໄຂສິ່ງທ້າທາຍ.

## ສິ່ງທ້າທາຍຫຼັກ

ຈຸດປະສົງຂອງຂອງ ທອງສີຂາຍແກ້ວ ແມ່ນການຂະຫຍາຍ ໄປສູ່ອຸດສາຫະກຳ ການກໍ່ສ້າງ. ເນື່ອງຈາກວ່າຂະແໜງການນີ້ເປັນສິ່ງໃໝ່ສຳລັບບໍລິສັດ, ພວກເຂົາ ມີຈຸດປະສົງພັດທະນາຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດເພື່ອດຶງດູດລູກຄ້າ ແລະ ຂະຫຍາຍ ການຮັບຮູ້ທີ່ຂອງບໍລິສັດ.

## ວິທີແກ້ໄຂ

ວິທີການຂອງພວກເຮົາແມ່ນການລະດົມແນວຄວາມຄິດຂອງທີມງານຂອງພວກ ເຮົາ, ທີ່ປຶກສາ ແລະ ເຈົ້າຂອງຮ້ານກ່ຽວກັບສິ່ງທ້າທາຍ. ຫຼັງຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາ ໄດ້ດຳເນີນການສຳຫຼວດ ແລະ ສຳພາດຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນ, ລູກຄ້າໃນອະນາຄົດ ທີ່ຈະມາໃຊ້ບໍລິການທຸລະກິດກໍ່ສ້າງ, ແລະ ລູກຄ້າທີ່ຜ່ານມາເພື່ອໃຫ້ມີຄວາມ ເຂົ້າໃຈທີ່ຖີ່ຖ້ວນກ່ຽວກັບຍຸດທະສາດຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາຍັງໄດ້ນຳໃຊ້ອິນ ເຕີເນັດເພື່ອຄົ້ນຄວ້າຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດຂອງຄູ່ແຂ່ງ. ຫຼັງຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາ ໄດ້ປັບປຸງ ແລະ ປັບ, ເພື່ອໃຫ້ໄດ້ຂໍ້ແກ້ໄຂທີ່ດີທີ່ສຸດໃຫ້ແກ່ທຸລະກິດ ຂອງ ພວກເຮົາ.

## ທອງສີແກ້ວ ແລະ ອາລຸມິນຽມ ການຄ້າ

ຮ້ານທອງສີຂາຍແກ້ວ, ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃນປີ 2000 ໂດຍການຮ່ວມມືລະຫວ່າງນັກ ທຸລະກິດຈາກປະເທດໄທ ແລະ ສປປ ລາວ, ເບື້ອງຕົ້ນໃສ່ຊື່ວ່າ: “ຮິຊາ ຂາຍ ແກ້ວ ແລະ ອະລຸມິນຽມ”. ໃນປີ 2002, ທ່ານ ທອງສີ ສິມພອນ ໄດ້ຊື້ ຫຸ້ນທັງໝົດໃນມູນຄ່າ 700,000 ບາດ ແລະ ກາຍເປັນເຈົ້າຂອງແຕ່ພຽງຜູ້ດຽວ. ທຸລະກິດຕົ້ນຕໍແມ່ນການຕິດຕັ້ງແກ້ວ ແລະ ອາລຸມິນຽມ, ແລະ ຂະຫຍາຍເຂົ້າສູ່ ທຸລະກິດການກໍ່ສ້າງຕັ້ງແຕ່ປີ 2014 ເປັນຕົ້ນມາ. ນອກຈາກນັ້ນ, ໃນກາງປີ 2022, ທຸລະກິດນີ້ໄດ້ຂະຫຍາຍອອກ ໄປຕື່ມອີກ ລວມທັງການບໍລິການອອກ ແບບ ແລະ ຕິດຕັ້ງພາຍໃນ.

Website ຂອງບໍລິສັດ:

## ທີ່ປຶກສາ

ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ: Vadsana Somphon

ທ່ານປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ  
Prof. Ajan Anitta Phommahaxay

## ທີມງານ

ໃນສິ່ງທ້າທາຍນີ້, ເຈົ້າຂອງບໍລິສັດທອງສີກໍ່ສ້າງມີບົດບາດສໍາຄັນໃນການແກ້ໄຂໂດຍການສະໜອງຂໍ້ມູນທີ່ຈໍາເປັນທີ່ພວກເຮົາຕ້ອງການນໍາສະເໜີໃນກໍລະນີສຶກສາ. ພວກເຮົາຍັງມີທີ່ປຶກສາທີ່ຄອບໃຫ້ຄວາມຮ່ວມມື ແລະ ສະໜັບສະໜູນໃນການໃຫ້ຄໍາຄິດເຫັນ ແລະ ການຊີ້ນໍາ, ຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຮົາບັນລຸການແກ້ໄຂບັນຫາຕາມແຜນງານຂອງໂຄງການ ENCORE ໄດ້ເປັນຢ່າງດີ.



ຮູບທີ 14: ທ່ານ ຈັນທະຄາກ ສິມພອນ ແລະ ທ່ານ ນາງ ວາດສະໜາ ສິມພອນ, ຜູ້ຈັດການ ແລະ ຫົວໜ້າຝ່າຍການຕະຫຼາດ, ໃນກອງປະຊຸມປັບປຸງບົດໂຄງການກໍລະນີສຶກສາ



ຮູບທີ 15: ການຮັບຄໍາປຶກສາຈາກທີ່ປຶກສາ, ຜູ້ສ່ວຍ ສາດສະດາຈານ ອາຈານ ອານິຕາ ພິມມະຫາໄຊ, ແລະ ການປຶກສາກ່ຽວກັບສິ່ງທ້າທາຍຕ່າງໆ



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

# ມະຫາວິທະຍາໄລ ສຸພານຸວົງ

ສປປ ລາວ



## ສິ່ງທ້າທາຍຫຼັກ

ບໍລິສັດປະເຊີນກັບສິ່ງທ້າທາຍຫຼາຍຢ່າງເຊັ່ນ: (1) ຂາດຄວາມໄວ້ວາງໃຈຈາກລູກຄ້າທ້ອງຖິ່ນ; (2) ມີຄວາມຈຳກັດການຮັບຮູ້ຜະລິດຕະພັນທີ່ໂຕໂຢລາວ ໂດຍອີງການຈັດຕັ້ງສາກົນໃນ ສປປ ລາວ; ແລະ (3) ທ່າຮ່ຽງຂອງຜູ້ ໃຫ້ທຶນຈາກສາກົນໃນການນຳເຂົ້າທີ່ ແລະ ອຸປະກອນນໍ້າປະປາຈາກປະເທດເຜິ້ອນບ້ານຂອງ ສປປ ລາວ.

## ວິທີແກ້ໄຂ

ຂະນະຮັບຜິດຊອບໄດ້ເຮັດການຄົ້ນຄວ້າແບບຄຸນນະພາບຂະຫນາດນ້ອຍ. ຈາກປະສົບການຂອງພວກເຮົາ, ໃນການເຮັດກໍລະນີສຶກສາສິ່ງທ້າທາຍນີ້ພວກເຮົາໄດ້ສຳພາດອົງການຈັດຕັ້ງພາກລັດ ແລະ ເອກະຊົນ ເພື່ອໃຫ້ເຂົ້າໃຈສິ່ງທ້າທາຍ ຂອງບໍລິສັດ. ຂໍ້ມູນທີ່ໄດ້ຈາກການສຳພາດສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າບໍລິສັດຄວນ ປັບປຸງຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດຂອງຕົນເອງໃຫ້ເປັນຮູບແບບດິຈິຕອນເພື່ອເສີມຂະຫຍາຍການເຂົ້າເຖິງຂອງລູກຄ້າເຊັ່ນ: ການສ້າງວິດີໂອສຳລັບສື່ສັງຄົມ, ການຈັດກິດຈະກຳເພື່ອເຊື່ອເຊີນລູກຄ້າເປົ້າໝາຍ, ການພັດທະນາເຄືອຂ່າຍ, ການສ້າງລາຍຊື່ລູກຄ້າສຳລັບບໍລິສັດທີ່ໂຕໂຢລາວ, ແລະ ຈັດກິດຈະກຳຮ່ວມກັບສູນ YES-ENCORE. ຜະລິດຕະພັນຂອງ ໂຕໂຢຕາລາວ ມີຄຸນນະພາບສູງ, ປະຫຍັດນໍ້າ ແລະ ຮັບຜິດຊອບຕໍ່ສິ່ງແວດລ້ອມ ລວມທັງການນຳມາໃຊ້ທີ່ຢ່າງຄົນໃໝ່.

## ໂຮງງານອຸດສາຫະກຳ ໂຕໂຢລາວ ຈຳກັດຜູ້ດຽວ

ໂຮງງານອຸດສາຫະກຳ ທີ່ໂຕໂຢລາວ, ຕັ້ງຢູ່ບ້ານໂພຄຳ, ເມືອງໄຊທານີ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ, ມີຄວາມຊຽວຊານໃນການຜະລິດທີ່ປະເພດຕ່າງໆເຊັ່ນ:

PVC, HDPE, PPR, ແລະ LDPE. ທີ່ເຫຼົ່ານີ້ຖືກນຳໃຊ້ໃນລະບົບ

ຮັກວ.

ນໍ້າປະປາ, ສາຍໄຟຝ້າ, ສາຍໄຟໂທລະຄົມມະນາຄົມ, ແລະ ກະສິກຳ, ພາຍໃຕ້ຍີ່ຫໍ້ການຄ້າ ToYo. ໂຮງງານໄດ້ຮັບການຢັ້ງຢືນມາດຕະຖານສາກົນ ISO 9901:2015 ແລະ ມາດຕະຖານແຫ່ງຊາດລາວ 71:2019. ໂຮງງານມີທີມງານດ້ານວິຊາການທີ່ມີປະສົບການຫຼາຍກວ່າ 20 ປີດ້ານເຕັກໂນໂລຢີ ແລະ ມີຄວາມສາມາດຜະລິດປະມານຫ້າສິບພັນໂຕນຕໍ່ປີ. ໂຮງງານທີ່ໂຕໂຢລາວ ດຳເນີນງານດ້ວຍການຜະລິດທີ່ສະອາດ, ເຄື່ອງຈັກທີ່ທັນສະໄໝ ແລະ ມີທີມງານວິຊາການມີອາຊີບ, ຮັບປະກັນວ່າຜະລິດຕະພັນທັງໝົດແມ່ນຖືກຕ້ອງຕາມເຕັກນິກ ແລະ ເປັນມິດກັບສິ່ງແວດລ້ອມ.

Website ຂອງບໍລິສັດ:  
<https://toyopipe.com/>



ຮູບທີ 17: ການສຳພາດຜູ້ຊ່ວຍຜູ້ຈັດການຂອງບໍລິສັດ ແລະ ປຶກສາຫາລືກ່ຽວກັບບັນຫາຕ່າງໆ ແລະ ວິທີແກ້ໄຂ

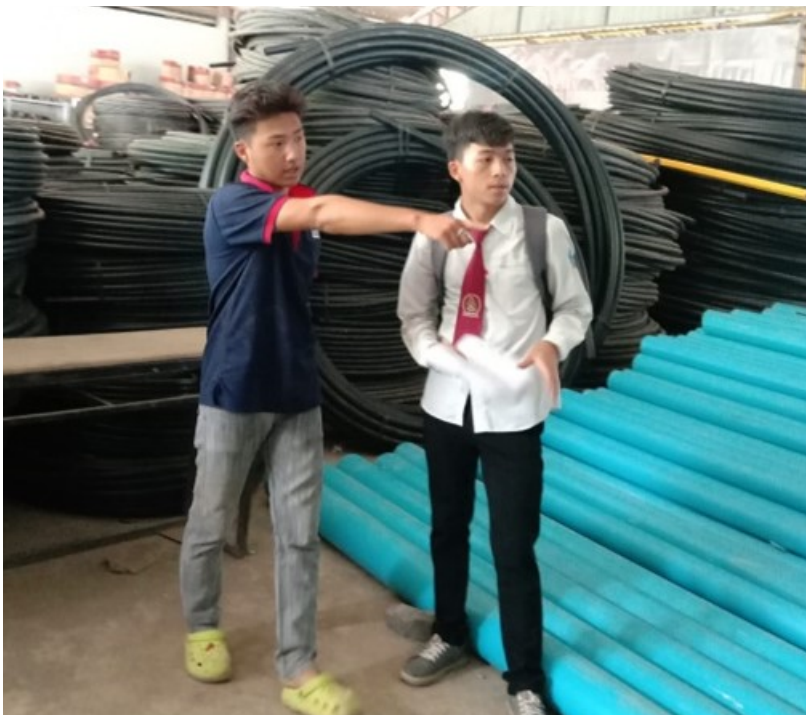
## ທີ່ປຶກສາ

ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ:.....

ທ່ານປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລChampa Lattanasouvannaphonh

## ທີມງານ


ໃນລະຫວ່າງການເຮັດກຳລະນີສຶກສາ, ນັກສຶກສາ, ທີ່ປຶກສາ, ແລະ ບໍລິສັດໄດ້ເຮັດວຽກຮ່ວມກັນຢ່າງໃກ້ຊິດ. ຍິ່ງໄປກວ່ານັ້ນ, ນັກສຶກສາໄດ້ເຮັດການສຳຫຼວດເພື່ອເກັບກຳຂໍ້ມູນຈາກອົງການຈັດຕັ້ງຕ່າງໆແລະລູກຄ້າ. ສຸດທ້າຍ, ນັກສຶກສາໄດ້ຮ່ວມມືກັບທີມງານອື່ນໆ, ເຊັ່ນ: ທີມງານ Eco-printing ແລະ Davita Boutique Hotel, ເພື່ອຮັບປະກັນວ່າເຂົາເຈົ້າດຳເນີນໄປຕາມເປົ້າໝາຍທີ່ຕັ້ງໜ້າ.




ຮູບທີ 18: ການຫັດສະນະພາຍໃນບໍລິສັດເພື່ອເບິ່ງຜະລິດຕະພັນ


# ພາບລວມ ຂອງ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ

ວິທະຍາໄລ ທຸລະກິດສຶກສາ Gedu, ປະເທດບູຮານ

ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ : Mother Made Farm
Pelden Singye Passang Dorji Pema Loday Nima Dema	
	Website ຂອງບໍລິສັດ : <a href="http://www.saidpiece.com">www.saidpiece.com</a>
Madan Gurung (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Tshering Wangmo (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)

ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: One stop business service centre
Pal Tshering Kezang Wangchuk Phub Dorji Phub Dorji Namgay Dema	Company Logo 
	Website ຂອງບໍລິສັດ <a href="https://change-makers.bt/entrepreneur/sunil-ghalley/">https://change-makers.bt/entrepreneur/sunil-ghalley/</a>
Tshewang Norbu (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Sunil Ghalley (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)


ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Bhutan Trout Farming
Leki Dorj Sonam Norbu Susma Rai Pema Dechen Tamang	
	Website ຂອງບໍລິສັດ : ບໍ່ມີ
Tsagay (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Bal Kumar (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)

ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Thadrak Hotstone
Karma Tenzin Sonam Norbu Alina Rai Sawan Rai	Company Logo 
	Website ຂອງບໍລິສັດ : <a href="https://change-makers.bt/entrepreneur/chencho-gyeltshen/">https://change-makers.bt/entrepreneur/chencho-gyeltshen/</a>
Dawala (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Chencho Gyeltshen (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)


ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ Dil Piggery farm
Tsheten Dorji Tshering Lhamo Sonam Tashi	Company Logo ບໍ່ມີ
	Website ຂອງບໍລິສັດ <a href="https://change-makers.bt/entrepreneur/dil-kumar/">https://change-makers.bt/entrepreneur/dil-kumar/</a>
Dechen Wangdi (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Dil Kumar (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)

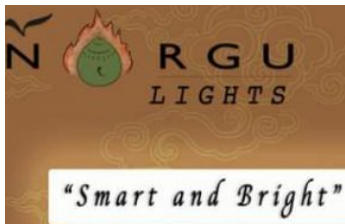
ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Jangchubshing Mushroom Farming Institute
Roshni Rai	Company Logo





<p>Tandin Wangmo Tashi Dendup Prakash Kamar Manjeet Chettri</p>		
	<p>Website ຂອງບໍລິສັດ <a href="https://change-makers.bt/entrepreneur/jangchuk-dorji/">https://change-makers.bt/entrepreneur/jangchuk-dorji/</a></p>	
<p>(ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)</p>	<p>Jangchuk Dorji (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)</p>	

### ວິທະຍາໄລ Royal Thimpu, ປະເທດບູຖານ

<p>ສະມາຊິກ</p>	<p>ຊື່ບໍລິສັດ: Ugyen Singye Dorji Driving Training Institute</p>	
<p>Lhendup Gyeltshen Tshering Lham Pem Choden Karma Wangmo</p>	<p>Company Logo</p> 	
	<p>Website ຂອງບໍລິສັດ Company Website: No website <a href="https://m.facebook.com/470822539970707/posts/USD-driving-training-institute-in-thimphu-phuentsholing-and-gelephu-give-the-fol/480536188999342/?locale=hi_IN">https://m.facebook.com/470822539970707/posts/USD-driving-training-institute-in-thimphu-phuentsholing-and-gelephu-give-the-fol/480536188999342/?locale=hi_IN</a></p>	
<p>Sonam Rinzin (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)</p>	<p>Ugyen Singye Dorji (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)</p>	

<p>ສະມາຊິກ</p>	<p>ຊື່ບໍລິສັດ: Norgu Nights</p>	
<p>lhendup Gyeltshen Pema Choden Tshering Lham Karma Wangmo</p>	<p>Company Logo</p> 	
	<p>Website ຂອງບໍລິສັດ <a href="https://norgutraders.bt/about/">https://norgutraders.bt/about/</a></p>	
<p>Sonam Rinzin (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)</p>	<p>Mr Chencho Dorji (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)</p>	


ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Tshangpa Printing Press
Sonam Wangmo Thinley Gyeltshen Tshering Dolkar Ugyen Wangmo	Company Logo  TSHANGPA PRINTING PRESS
	Website ຂອງບໍລິສັດ <a href="https://m.facebook.com/story.php?story_fbid=1783773078519215&amp;substory_index=0&amp;id=1709383189291538">https://m.facebook.com/story.php?story_fbid=1783773078519215&amp;substory_index=0&amp;id=1709383189291538</a>
Madhav Verma (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Mr. Nima Tshering (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)


ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Etho Metho Tours and Travels
Kalyan Kumar Chuwan Kinley Lhendup Ngawang Rabsel Wangchuk Jigme Yuden	Company Logo 
	Website ຂອງບໍລິສັດ <a href="https://www.bhutanethometho.com/">https://www.bhutanethometho.com/</a>
Dr. Swati Chakraborty (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Mr. Thinley (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)


ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Kamtang- Chips manufacturing company
Tenzin Kelzang Tenzin Lhendup Yoezer Tshering Penjor Tshering Sonam Tobgay	
	Website ຂອງບໍລິສັດ <a href="https://m.facebook.com/login/?next=%2Fprofile.php%3Fid%3D100064141147671%26sk%3Dphotos&amp;refid=17">https://m.facebook.com/login/?next=%2Fprofile.php%3Fid%3D100064141147671%26sk%3Dphotos&amp;refid=17</a>
Ugyen Phuntsho (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Ugyen Singye (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)

## Global College International, ປະເທດເນປານ

ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Foodmandu
Shrijan Dhakal	
	Website ຂອງບໍລິສັດ : <a href="http://www.foodmandu.com">www.foodmandu.com</a>
Mr. Rishav Dev Khanal (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Mr. Manohar Adhikari (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)

ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Paicho
Nabadip Khatri	
	Website ຂອງບໍລິສັດ : <a href="http://www.paicho.com">www.paicho.com</a>
Dr. Devraj Paneru (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Mr. Durga Datt Pant (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)


ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Kokroma
Ashish Gupta	
	Website ຂອງບໍລິສັດ : <a href="http://www.kokroma.com">www.kokroma.com</a>
Ms. Manuza Khatiwada (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Ms. Rewati Gurung (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)

ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Burger House and Crunchy Fried Chicken
Dikhshya Pudasaini	
	Website ຂອງບໍລິສັດ : <a href="http://www.theburgerhouse.com.np">www.theburgerhouse.com.np</a>
Mr. Kishor Kumar Gautam (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Mr. Basanta Lama (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)


ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: UG Inc. Private Ltd
---------	---------------------------------

Apsara Ghimire	 www.ugcakes.com
	Website ຂອງບໍລິສັດ : www.ugcakes.com
Ms. Mahima Karki (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Mr. Kiran Timilsina and Ms. Nikita Acharya (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)

### ມະຫາວິທະຍາໄລ Tribhuvan, ປະເທດເນປານ

ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Tavis Nepal
Aryan Tamang Prabin Tamang	
	Website ຂອງບໍລິສັດ : www.tavisnepal.com
Pinkey Bogati (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Shara Joshi (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)

ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Aifiverse Tech Services
Sanjay Khadka	
	Website ຂອງບໍລິສັດ : www.aifiverse.com
Nishan Kumar Aryal (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Nirman Khadka (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)

ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Pathao Nepal Pvt. Ltd
Pawan Khanal Niraj Paudel	
	Website ຂອງບໍລິສັດ : www.pathao.com.np
Sunita Khatiwada (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Mr. Aseem Man Singh Basnyat (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)

ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Alpine Crystals Pvt Ltd
Sakshi Thapa Bidhya Basnet	
	Website ຂອງບໍລິສັດ : www.thealpinecrystals.com/
Sunita Khatiwada (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Mr. Anurag Mahat (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)

ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Offering happiness
Dibash Thapa Srijana Dahal	
	Website ຂອງບໍລິສັດ : <a href="http://www.offeringhappiness.com">www.offeringhappiness.com</a>
Nishan Kumar Aryal (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	Mr. Santosh Pandey (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)

### ມະຫາວິທະຍາໄລ ສຸພານຸວົງ , ສປປ ລາວ

ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: ໂຮງງານ ອຸດສາຫະກຳ ໂຕໂຢລາວ ຈຳກັດຜູ້ດຽວ
ທ້າວ ເວຍຍີ ໄຈປາວຍີ	
	Website ຂອງບໍລິສັດ: <a href="https://toyopipe.com">https://toyopipe.com</a>
ຈຳປາ ລັດຕະນະສຸວັນນະຜົນ (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ: ທ່ານ ສຸລິຍັນ ຈັນນະພາ


ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ : Nakhoneshup Real Estate Buy and Sell Company
ນາງ ອຳໄພລິນ ພະພິມໄຊ	
	<a href="https://www.facebook.com/profile.php?id=61552005483477&amp;mibextid=ZbWKwL">https://www.facebook.com/profile.php?id=61552005483477&amp;mibextid=ZbWKwL</a>
ຍຸດທະສັກ ກິ່ງສະດາ (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	ທ່ານ ທິບພາວັນ ຍິດສິມສີ (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)


ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: ໂຮງຮຽນລ້ຽງເດັກ ອານຸບານ ປະຖົມຊ້າງແກ້ວ
ນາງ ວັນນຸລາ ພິງວິຈິດ	Company Logo 
	Website ຂອງບໍລິສັດ : <a href="https://www.facebook.com/xangkeoschool?mibextid=9R9pXO">https://www.facebook.com/xangkeoschool?mibextid=9R9pXO</a> Tictok: <a href="https://www.tiktok.com/@xangkeo_school?t=8hu5lrEZGN0&amp;r=1">https://www.tiktok.com/@xangkeo_school?t=8hu5lrEZGN0&amp;r=1</a>
ອໍລະໄທ ສີສະຫວັນ (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	ທ່ານ ລິທິຍາ ຄັດຕິຍະລາດ (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)

ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Davita Boutique Hotel
ທ້າວ ຕູຈິ ວ່າງ	Company Logo 
	Website ຂອງບໍລິສັດ : <a href="http://www.davitaboutique">http://www.davitaboutique</a>
ສັງທອງ ສີຝອງໄຊ (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	ທ່ານ ບຸນມິ ຜົນມະນີລີ (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)

ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ : Eco-Printing
ທ້າວ ເບບີ ອານຸວິງ	Company Logo 
	<a href="https://www.facebook.com/JKlovehandiscraft?mibextid=ZbWKwL">https://www.facebook.com/JKlovehandiscraft?mibextid=ZbWKwL</a> Instagram: <a href="https://instagram.com/jaidee_ecoprinting?igshid=OGQ5ZDc2ODk2ZA==">https://instagram.com/jaidee_ecoprinting?igshid=OGQ5ZDc2ODk2ZA==</a>
ນ້ຳຝົນ ຈິດຕະພອນ (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	ທ່ານ ດວງໄຈ ແສນຝ້າລຸນ (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)

ມະຫາວິທະຍາໄລ ແຫ່ງຊາດ, ສປປ ລາວ


ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Re-Craft Laos
<p>ມາລິສາ ຊະນະແກ້ວ ນ້ຳເຜິ້ງ ຈິດຕະວິງ ເພິນພະຈັນ ຄຳຝິລາດ ເພັດໂພຄຳ ຝິລາທອງ ຝິລາວອນ ບຸນຜາທິ ສຸກປະເສີດ ສຸດທິລາດ ລັດຕະນະພິນ ເທບວິງສາ ໄຊບັນດິດ ວິຊຸນນະລາດ</p>	
	Website ຂອງບໍລິສັດ : <a href="http://www.recraftslaos.com">www.recraftslaos.com</a>
ຮສ. ອຈ. ລິນດາຣາ ວົງພະຈັນ (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	ນ. ດາວວິ ມະຫາໄຊ (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)


ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ : CONSULTING & TRAINING ZOLUTION (CATZ)
<p>ພາຄະວັນ ສີວັນເພັງ ສຸດທິດາພອນ ໄພໂລດ ຊາວວາລັກ ພິນຫາຣາດ ສຸດາລາດ ເພັດມິໄຊ ເກດສັກດາ ດາລາວັນ ສອນທະລີ ພິນທະວິງ ວາລິດາ ໄບລາຕຣີ</p>	<p>Company Logo</p> 

	Website ຂອງບໍລິສັດ : <a href="https://www.facebook.com/CATZLAOS">www.facebook.com/CATZLAOS</a>
ປອ. ຕຸລານິ ທະວິໄຊ (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	ທ່ານ ສຸວັນທາ ບົວອາພອນ (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)

ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Thongsy Glassand Alu-trade
<p>ມານີລັກ ຈັນທະວິໄລ ປະກາຍຄໍາ ເນຕິບັນດິດ ແຊນດີ້ ສະພາບມິໄຊ ຈາວາເລີນ ຈອມຜູ້ຝັນ ຄໍາປະດິດ ສີຊະນະດີ ສິມສະນຸກ ພະໄຊສິມບັດ ວິລະພັດ ຮັບສາຍທອງ</p>	<p>Company Logo</p> 
	Website ຂອງບໍລິສັດ : <a href="https://www.thongsygroup.com">We Support Every Fundamental Step of Yours (thongsygroup.com)</a>
ອຈ. ອານິຕາ ພິມມະຫາໄຊ (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	ທ່ານ ສີສະຫວາດ ຫຼວງສີສຸພັນ (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)



ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ :XM Technovator Sole Co.,Ltd (XMT)
<p>ອາມາດີ ວິຈາຣາດນາ ແອນຈີ້ ບຸນທະວິງ ເນັດດາວ ແພງສະຫວັນ ປາວິນາ ສີຈະເລີນ ຜອນທິດາ ຈັນທະວິງສາ ທິດາທິບ ໜູແກ້ວເກສອນ ທິບພາວັນ ມາຕຸຈັນ</p>	<p>Company Logo</p> 
	Website ຂອງບໍລິສັດ : <a href="http://www.xmtechnovator.org">www.xmtechnovator.org</a>
ປອ. ວິສານສັກ ຄຳແພງວິງ (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	ທ່ານ ໂອພາກອນ ກຸໂພຄຳ (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)

ສະມາຊິກ	ຊື່ບໍລິສັດ: Somwang Thanjai Non-Deposit taking Microfiance Institute
<p>ອານຸສອນ ແກ້ວອຸ່ນເຮືອນ ນາລິນກອນ ນັນທະວິງ ຜອນສະຫວັນ ໄຊຍະວິງ ສຸວັນນີ ສິນທະວິງ ສອນວິໄລ ເຫຼິງຄຳມາ ອານັນ ພິມມະແສງ ພຸດທະວິງ ທຳມະໂນສຸດ</p>	<p>Company Logo</p> 
	Website ຂອງບໍລິສັດ : <a href="https://www.facebook.com/somwang.thanjai.9">https://www.facebook.com/somwang.thanjai.9</a>
ປອ. ຕຸລານີ ທະວິໄຊ (ທີ່ປຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ)	ທ່ານ ນາງ ລັດຕະນະນ ວັນດິລຽມ (ທີ່ປຶກສາຈາກບໍລິສັດ)



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

ເອກະສານອ້າງອີງ

ຂໍ້ມູນຕິດຕໍ່:

Website: <https://encore.fh-joanneum.at/>

ສື່ສັງຄົມ: <https://www.facebook.com/EntrepreneurshipEducationErasmusPlus>