



ພັດທະນາການແຜນ ງານການບໍລິການ ທະນາຄານທີ່ບໍ່ຜ່ານ ສາຂາ

ເມສາ 2014

ການບໍລິການການເງິນຜ່ານມືຖືເພື່ອຜູ້ທຸກຍາກຢູ່ໃນສ.ປ.ປ.ລາວ

ຂໍ້ມູນ ແລະ ຕົວເລກ

ແລະ ການຕະຫລາດ, ການສົ່ງເສີມການຂາຍ ແລະ ແຜນການບໍລິການລູກຄ້າ.

- 4) ກະກຽມບົດສະເໜີເຖິງ ທຫລ ເພື່ອຂໍອະນຸມັດດຳເນີນການທົດລອງ.
- 5) ກຽມພ້ອມສຳລັບການທົດລອງ.

ຈາກແຜນງານໄປສູ່ໂຄງການທົດລອງ

ໂດຍ Akhand Tiwari (MicroSave) ແລະ François Coupienne (MM4P)

ສປປ ລາວ ເປັນປະເທດທີ່ມີປະຊາກອນຫຼາຍກວ່າ 65% ທີ່ອາໄສຢູ່ໃນເຂດຊົນນະບົດ. ເຖິງວ່າຈະເປັນປະເທດທີ່ນ້ອຍ ແຕ່ຄວາມອຸດົມສົມບູນຂອງເຂດຊົນນະບົດ, ຊົນເຜົ່າຕ່າງໆ ແລະ ຄວາມຫຼາກຫຼາຍຂອງພາສາໃນແຕ່ລະທ້ອງຖິ່ນ ເຮັດໃຫ້ເປັນສິ່ງທ້າທາຍໃຫ້ແກ່ການບໍລິການດ້ານການເງິນທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ທົ່ວເຖິງ. ໃນຂະນະທີ່ຜູ້ມີບັນຊີທະນາຄານມີພຽງແຕ່ 27%, ຫຼາຍກວ່າ 90% ຂອງປະຊາກອນທັງໝົດແມ່ນມີໂທລະສັບມືຖື. ການສົມທຽບດັ່ງກ່າວ ເຮັດໃຫ້ເຫັນໄດ້ເຫດຜົນທີ່ໜັກແໜ້ນໃນການນຳໃຊ້ການບໍລິການການເງິນຜ່ານມືຖື ເພື່ອແກ້ໄຂບັນຫາການເຂົ້າເຖິງການເງິນທີ່ຫລາກຫລາຍແລະ ທົ່ວເຖິງ ທີ່ຍັງຢູ່ໃນລະດັບຕໍ່າ.

ສປປ ລາວ ເປັນປະເທດໜຶ່ງໃນບັນດາປະເທດທີ່ບໍ່ມີການບໍລິການທະນາຄານທີ່ບໍ່ຜ່ານສາຂາ ແລະ ການບໍລິການການເງິນຜ່ານມືຖື ຈາກຜູ້ໃຫ້ບໍລິການເຄືອຄ່າຍໂທລະສັບມືຖື ແລະ ທະນາຄານ. ການບໍລິການດ້ານການເງິນຜ່ານມືຖືເພື່ອຜູ້ທຸກຍາກ (MM4P) ໄດ້ສະໜັບສະໜູນໂຄງການສົ່ງເສີມການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຶນຂອງຜູ້ທຸກຍາກໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນ (MAFIPP) ນຳສະເໜີການບໍລິການທະນາຄານທີ່ບໍ່ຜ່ານສາຂາ ແລະ ການບໍລິການດ້ານການເງິນຜ່ານມືຖື ໂດຍນຳໃຊ້ບໍລິການຜ່ານມືຖື ແລະ ຜ່ານຊ່ອງທາງອື່ນໆ. ໃນຊຸມປີທີ່ຜ່ານມາ MM4P ແລະ ໂຄງການ MAFIPP ໄດ້ບູຜົນຖານໃຫ້ແກ່ບັນດາຜູ້ສະໜອງ ເພື່ອຕອບສະໜອງໃຫ້ແກ່ວຽກງານດັ່ງ ກ່າວ ໂດຍເຮັດວຽກໃກ້ຊິດກັບ ທະນາຄານແຫ່ງສ.ປ.ປ.ລາວ ເພື່ອເສີມສ້າງຄວາມຮັບຮູ້ ແລະ ຄວາມເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບຄວາມສ່ຽງ ແລະ ທ່າແຮງຂອງຕະຫຼາດພາຍໃນປະເທດ.

ທະນາຄານແຫ່ງ ສປປ ລາວ ໄດ້ແຈ້ງຈຸດປະສົງໃນການຮັບເອົາເອກະສານຈາກທະນາຄານ, ສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກ ແລະ ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການເຄືອຄ່າຍໂທລະສັບມືຖື ເພື່ອການທົດລອງວຽກງານການບໍລິການທະນາຄານທີ່ບໍ່ຜ່ານສາຂາ ແລະ ການບໍລິການການ

ເງິນຜ່ານມືຖື ໃນປີ 2014. ພາຍຫຼັງທີ່ໄດ້ໄປຢ່າງຢາມປະເທດກຳປູເຈຍ, ເຄນຍາ ແລະ ພິລິບປິນ, ທະນາຄານແຫ່ງ ສປປ ລາວ ໄດ້ພົບປະກັບບັນດາຜູ້ສະໜອງທີ່ມີທ່າແຮງຫຼາຍພາກສ່ວນເພື່ອປຶກສາຫາລືກ່ຽວກັບແຜນດຳເນີນການທົດລອງ. ໄມໂຄຣເຊບ (MicroSave) ໄດ້ໃຫ້ຄວາມຊ່ວຍເຫລືອ ໂຄງການ MAFIPP ໃນການຈັດກອງປະຊຸມສຳມະນາແຜນງານການບໍລິການທະນາຄານທີ່ບໍ່ຜ່ານສາຂາ ແລະ ການບໍລິການດ້ານການເງິນຜ່ານມືຖື ກັບ 4 ທະນາຄານ ແລະ 4 ຜູ້ໃຫ້ການບໍລິການເຄືອຂ່າຍໂທລະສັບມືຖື ຊຶ່ງມີຄວາມສົນໃຈ ແລະ ໄດ້ສະແດງເຈດຈຳນົງທີ່ຈະຮັບເອົາການຊ່ວຍເຫລືອ.

ບົດສະຫຼຸບໂດຍຫຍໍ້ສະບັບນີ້ໄດ້ສະເໜີພາບລວມຂອງຜົນໄດ້ຮັບ ແລະ ການແລກປ່ຽນຄວາມຄິດເຫັນໃນກອງປະຊຸມດັ່ງກ່າວ.

ການອອກແບບແຜນງານແມ່ນຂັ້ນຕອນທຳອິດຂອງສະຖາບັນທີ່ມີຄວາມສົນໃຈທີ່ຈະເຂົ້າຮ່ວມໃນວຽກງານການບໍລິການທະນາຄານທີ່ບໍ່ຜ່ານສາຂາ ແລະ ການບໍລິການການເງິນຜ່ານມືຖື. ບັນດາຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໄດ້ຖືກທ້າທາຍໂດຍການໃຫ້ກຳນົດຂັ້ນຕອນຫລັກ ໃນການອອກແບບແຜນງານ ແລະ ການດຳເນີນການທົດລອງ:

- 1) ຕອບບັນດາຄຳຖາມທີ່ສຳຄັນພາຍໃນສະຖາບັນຂອງທ່ານ ແລະ ປະເມີນວ່າວຽກງານການບໍລິການທະນາຄານທີ່ບໍ່ຜ່ານສາຂາ ແລະ ການບໍລິການດ້ານການເງິນຜ່ານມືຖື ແມ່ນບູລິມະສິດຂອງສະຖາບັນຫລືບໍ່
- 2) ກຳນົດຜົນປະໂຫຍດທີ່ລູກຄ້າຈະໄດ້ຮັບ ສຳລັບກຸ່ມລູກຄ້າທີ່ທ່ານຕ້ອງການເຂົ້າເຖິງ
- 3) ພັດທະນາແບບແຜນດຳເນີນທຸລະກິດ ຊຶ່ງລວມມີອົງປະກອບທີ່ສຳຄັນຕ່າງໆເຊັ່ນ ຜົນປະໂຫຍດສຳລັບຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມ; ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ລາຄາ; ຍຸດທະສາດ ແລະ ການຄຸ້ມຄອງເຄືອຂ່າຍຕົວແທນ

6.6 ລ້ານ

ປະຊາກອນລວມທັງໝົດຂອງ ສປປ ລາວ

5.6 ລ້ານ

ຈຳນວນຜູ້ໃຊ້ໂທລະສັບມືຖື

27%

ເປີເຊັນຂອງຜູ້ໃຫຍ່ (ອາຍຸ +15 ປີ) ທີ່ມີບັນຊີທະນາຄານ

0

ຈຳນວນຂອງຕົວແທນ

ສຳລັບຂໍ້ມູນເພີ່ມຕື່ມ

ເວບໄຊ: WWW.UNCDF.ORG/MM4P

ແລະ LinkedIn group, MOBILE MONEY FOR THE POOR



ການປຶກສາຫາລືພາກສ່ວນທີ່ສໍາຄັນຂອງຜົນປະໂຫຍດ

ໃນປະເທດລາວ, ຄູ່ແຂ່ງຕົ້ນຕໍຂອງການບໍລິການທະນາຄານທີ່ບໍ່ຜ່ານສາຂາ ແລະ ການບໍລິການດ້ານການເງິນຜ່ານມືຖື ແມ່ນ ເງິນສົດ. ເງິນສົດ (ລວມມີເງິນກີບ, ເງິນບາດ ແລະ ໂດລາ) ແມ່ນໄດ້ຖືກຍອມຮັບຢ່າງກວ້າງຂວາງ, ມີເສລີພາບໃນການໃຊ້ຈ່າຍ, ງ່າຍໃນການແລກປ່ຽນສະກຸນເງິນ ຊຶ່ງທຸກຄົນກໍ່ເຂົ້າໃຈ ແລະ ຍອມຮັບ. ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມກອງປະຊຸມໄດ້ປຶກສາຫາລືເຖິງວິທີການ, ໄລຍະເວລາ ແລະ ກຸ່ມເປົ້າໝາຍ ທີ່ການບໍລິການທະນາຄານທີ່ບໍ່ຜ່ານສາຂາ ແລະ ການບໍລິການດ້ານການເງິນຜ່ານມືຖືສາມາດສະເໜີຜົນປະໂຫຍດໃຫ້ໄດ້ຫຼາຍກວ່າການນໍາໃຊ້ເງິນສົດໂດຍຄຳນຶງເຖິງຄວາມສາມາດໃນການເຂົ້າເຖິງ, ຄວາມສະດວກ, ຄວາມປອດໄພ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ອາດເກີດຂຶ້ນ.

ກຸ່ມລູກຄ້າ ແລະ ຜະລິດຕະພັນ

ຜະລິດຕະພັນສໍາລັບຜູ້ທີ່ບໍ່ມີບັນຊີທະນາຄານ ຄວນປັບໃຫ້ເໝາະກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ. ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໄດ້ກຳນົດບາງກຸ່ມທີ່ອາດເປັນກຸ່ມລູກຄ້າທີ່ເປັນໄປໄດ້ ໂດຍເຊື່ອມໂຍງກຸ່ມລູກຄ້າກັບຜະລິດຕະພັນທີ່ເຂົາອາດຕ້ອງການ: ນັກຮຽນ(ບັດເງິນສົດ, ບັນຊີຊຳລະຄ່າຮຽນ, ບັດຕື່ມເງິນ), ກຳມະກອນໂຮງງານລັດ (ຈ່າຍເງິນເດືອນ, ໂອນເງິນໃຫ້ຄອບຄົວ), ພະນັກງານ ແລະ ລັດຖະກອນ, ຊາວນາທີ່ຢູ່ຫ່າງຈາກໃຈກາງເມືອງ (ການໂອນເງິນພາຍໃນວຽກງານທຸລະກິດຈະສຶກຳແບບຕ່ອງໂສ້) ແລະ ພະນັກງານບໍລິສັດ (ການຈ່າຍເງິນເດືອນ, ໂອນເງິນ, ຕື່ມເງິນໂທລະສັບ).

ຕົວແທນ

ນອກຈາກການເຮັດທຸລະກຳເງິນສົດແລ້ວ, ຕົວແທນແມ່ນຜູ້ຕິດຕໍ່ສື່ສານກັບລູກຄ້າເປັນປະຈຳ ເນື່ອງຈາກວ່າ ພວກເຂົາມີໂອກາດທີ່ຈະໄດ້ຊັກຊວນ, ລົງທະບຽນ, ເລີ່ມເຄື່ອນໄຫວ ແລະ ໃຫ້ຂໍ້ມູນແກ່ລູກຄ້າ. ໃນປະເທດລາວ ແມ່ນຍັງບໍ່ມີທຸລະກິດຂາຍຍ່ອຍແບບຕ່ອງໂສ້ໂດຍແທ້ເທື່ອ. ຕໍ່ກັບບັນຫາດັ່ງກ່າວ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໄດ້ປຶກສາຫາລື ກ່ຽວກັບຕົວແທນອື່ນໆທີ່ອາດສາມາດເປັນໄປໄດ້ ເຊັ່ນ: ຮ້ານຂາຍຢາ, ຜູ້ຈຳໜ່າຍບັດຕື່ມເງິນ, ຜູ້ຄ້າຍ່ອຍໃນເຂດຫ່າງໄກສອກຫຼີກ (ຖ້າມີທຶນພຽງພໍ), ບ້ານນ້ຳມັນ, ສະຖາບັນການເງິນຈະລາພາກ, ຕົວແທນ Western Union ແລະ MoneyGram, ໂຮງຮຽນ, ໂຮງພິມ, ບໍລິສັດລົດໂດຍສານ, ຫ້ອງການໄປສະນີ (ໃນແຕ່ລະເມືອງ), ຮ້ານຄ້ານ້ອຍ, ເຮືອນພັກ, ໂຮງແຮມ, ສາຂາທະນາຄານ ແລະ ໜ່ວຍບໍລິການ, ຮ້ານອາຫານ ແລະ ຊຸມຊົນ.

ການຕິດຕໍ່ສື່ສານ ແລະ ປະຕິສໍາພັນກັບລູກຄ້າ

ການເລືອກໃຊ້ເທັກໂນໂລຢີແບບສ່ວນໜ້າ ສໍາລັບການບໍລິການທະນາຄານທີ່ບໍ່ຜ່ານສາຂາ ແລະ ການບໍລິການດ້ານການເງິນຜ່ານມືຖືມີຄວາມສໍາຄັນຫຼາຍໃນການຮັບປະກັນການຮັບຮອງ ແລະ ການຊົມໃຊ້. ອຸປະສັກທີ່ສໍາຄັນຢູ່ໃນປະເທດລາວແມ່ນສ່ວນຫລາຍປະຊາຊົນຈະໃຊ້ໂທລະສັບລາຄາຖືກ ແລະ ມີຖືທີ່ບໍ່ສາມາດຮອງຮັບພາສາລາວໄດ້. ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໄດ້ປຶກສາເຖິງຄວາມສໍາຄັນຂອງການນໍາໃຊ້ເທັກໂນໂລຢີ ເພື່ອໃຫ້ສາມາດເຂົ້າເຖິງໄດ້ງ່າຍ ແລະ ເຂົ້າໃຈໄດ້ງ່າຍເພື່ອເຂົ້າເຖິງລູກຄ້າຢູ່ເຂດຊົນນະບົດ. ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຍັງໄດ້ເວົ້າເຖິງຄວາມຈຳເປັນໃນການຊ່ວຍເຫຼືອລູກຄ້າໃນການເຮັດທຸລະກຳຕ່າງໆ ພ້ອມທັງການນໍາໃຊ້ຕົວແທນເພື່ອຊ່ວຍລູກຄ້າໃນການເຮັດທຸລະກຳ ຫຼື ການເຮັດທຸລະກຳໂດຍຕົງເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນຄວາມຫຍຸ້ງຍາກທາງດ້ານເຕັກນິກ.

ຂໍ້ກຳນົດ

ທຫລ ພ້ອມແລ້ວທີ່ຈະພິຈາລະນາແຜນການຈາກຜູ້ສະໜອງໃນຄວາມສົນໃຈທີ່ຈະເຂົ້າເຖິງສາມສ່ວນຂອງປະຊາກອນ ທີ່ຍັງບໍ່ມີບັນຊີທະນາຄານ. ໃນຂະນະທີ່ ທຫລ ໄດ້ມີຂໍ້ກຳນົດກ່ຽວກັບການທະນາຄານຜ່ານອິເລັກໂທນິກ ແລະ ການທະນາຄານຜ່ານອິນເຕີເນັດ, ຂໍ້ກຳນົດກ່ຽວກັບວຽກງານການບໍລິການທະນາຄານທີ່ບໍ່ຜ່ານສາຂາ ແລະ ການບໍລິການດ້ານການເງິນຜ່ານມືຖືແມ່ນບໍ່ທັນມີເທື່ອ (ຕົວຢ່າງ, ລະບຽບການກ່ຽວກັບ e-money, ຕົວແທນ. ຮູ້ລູກຄ້າທີ່ຍັງບໍ່ມີບັນຊີທະນາຄານ, ການ ປົກປ້ອງລູກຄ້າ) ໃນສະພາບການນີ້, ທຫລ ຈະພິຈາລະນາເອກະສານຈາກທະນາຄານ, ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການເຄື່ອນຍ້າຍໂທລະສັບມືຖື ແລະ ຜູ້ສະໜອງທົ່ວໄປ ບົນພື້ນຖານການອະນຸມັດ ພາຍຫຼັງທີ່ໄດ້ວິເຄາະແຜນວຽກແລ້ວ.

ບາດກ້າວຕໍ່ໄປ

MM4P ແລະ MAFIPP ໄດ້ຈັດຈ້າງຊ່ຽວຊານປະຈຳຈາກ MicroSave ເພື່ອສືບຕໍ່ເຮັດວຽກກັບບັນດາຜູ້ສະໜອງໃນການພັດທະນາແຜນໂລ່ງທຸລະກິດ. ນອກຈາກນັ້ນ ໂຄງການ MAFIPP ຈະໄດ້ດຳເນີນວຽກງານອື່ນໆດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

- ດຳເນີນການສຳຫລວດລູກຄ້າ ເພື່ອການຈັດກຸ່ມລູກຄ້າທີ່ດີກວ່າເກົ່າ ແລະ ລະບຸທີ່ຕັ້ງຂອງຕົວແທນທີ່ເໝາະສົມ.
- ຄົ້ນຄວ້າຫາວິທີການທີ່ຈະປຸງການເບີກຈ່າຍທີ່ເປັນເງິນຈຳນວນຫລາຍໄປເປັນຮູບແບບເບີກຈ່າຍຕົວເລກ.
- ປະສານສົມທົບກັບ ທຫລ ເພື່ອທົບທວນເອກະສານ ແລະ ສ້າງຮ່າງຄູ່ມືຈັດຕັ້ງປະຕິບັດສໍາລັບວຽກງານການບໍລິການທະນາຄານທີ່ບໍ່ຜ່ານສາຂາ ແລະ ການບໍລິການດ້ານການເງິນຜ່ານມືຖື.

ສໍາລັບຂໍ້ມູນເພີ່ມເຕີມ ແລະ ເພື່ອຮັບບົດສະເໜີຈາກກອງປະຊຸມສໍາມະນາ, ຕິດຕໍ່ ທ່ານ ເຊດຣິກ ຈາວາຣີ, UNCDF ທີ່ປຶກສາດ້ານວິຊາການ ປະຈຳ ສປປ ລາວ, ທີ່ cedric.javary@uncdf.org.

MAFIPP ໂຄງການສົ່ງເສີມການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຶນຂອງຜູ້ທຸກຍາກໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນ (MAFIPP) ແມ່ນແຜນງານທີ່ໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນຈາກ UNCDF ແລະ ເປັນຄູ່ຮ່ວມງານກັບ ທຫລ ຊຶ່ງໄດ້ຮັບທຶນສະໜັບສະໜູນຈາກລັດຖະບານອົດສະຕາລີ. MAFIPP ສະໜັບສະໜູນ ແລະ ສະໜອງການຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານວິຊາການໃຫ້ແກ່ທຸກພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງໃນລະບົບ ເພື່ອສ້າງສິ່ງແວດລ້ອມທີ່ອໍານວຍຄວາມສະດວກ ໃຫ້ແກ່ວຽກງານການບໍລິການທະນາຄານທີ່ບໍ່ຜ່ານສາຂາ ແລະ ການບໍລິການດ້ານການເງິນຜ່ານມືຖືໃຫ້ດຳເນີນໄປໄດ້ດີ.

ສິ່ງທີ່ຕ້ອງປະຕິບັດ

✓ ເຂົ້າໃຈຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ
ສ້າງຜະລິດຕະພັນໃໝ່ ບົນພື້ນຖານຄວາມເຂົ້າໃຈອັນເລິກເຊິ່ງ ກ່ຽວກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ, ຄວາມເປັນຈິງ ແລະ ບັນດາສິ່ງກົດຂວາງ. ຫຼືກລ້ຽງການປັບປຸງປ່ຽນແປງເລັກນ້ອຍຂອງສິນຄ້າທີ່ມີຢູ່

✓ ກຳນົດຜົນປະໂຫຍດ
ສ້າງຄວາມໝາຍ ແລະ ຄວາມເຂົ້າໃຈທີ່ດີກ່ຽວກັບຜົນປະໂຫຍດທີ່ພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງຈະໄດ້ຮັບ, ເຊັ່ນວ່າ ຕົວແທນ, ຜູ້ສະໜອງການບໍລິການດ້ານເຕັກໂນໂລຢີ ແລະ ລູກຄ້າ.

✓ ເຂົ້າໃຈກົດຈະກຳທີ່ສໍາຄັນ
ໃນຂະນະທີ່ເທັກໂນໂລຢີມີຄວາມສໍາຄັນຕໍ່ການບໍລິການທະນາຄານທີ່ບໍ່ຜ່ານສາຂາ ແລະ ການບໍລິການດ້ານການເງິນຜ່ານມືຖື ແຕ່ກໍ່ບໍ່ຄວນປະເມີນຄວາມສໍາຄັນຂອງຂົງເຂດອື່ນໆຕໍ່ເກີນໄປເຊັ່ນ: ການຄຸ້ມຄອງເຄືອຂ່າຍຕົວແທນ, ການຕະຫຼາດ ແລະ ການສົ່ງເສີມການຂາຍ ແລະ ການບໍລິການລູກຄ້າ.

✓ ວິເຄາະຈຸດດີ ແລະ ຈຸດອ່ອນ
ລິເລີ່ມທຸລະກິດໃໝ່ ບົນພື້ນຖານຄວາມເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບຈຸດດີ ແລະ ຈຸດອ່ອນຂອງສະຖາບັນຕົນເອງ. ນອກເໜືອຈາກສິ່ງອື່ນໆແລ້ວ ມັນຈະຊ່ວຍໃຫ້ທ່ານສາມາດຕັດສິນໃຈໄດ້ດີ ກ່ຽວກັບກິດຈະກຳໃດ ທີ່ສາມາດເຮັດໄດ້ພາຍໃນ ແລະ ກິດຈະກຳໃດຈຳເປັນຕ້ອງວ່າຈ້າງຊ່ຽວຊານຈາກພາຍນອກ.

✓ ພັດທະນາຄູ່ຮ່ວມງານ
ຮັບປະກັນວ່າຄູ່ຮ່ວມງານແມ່ນມີຄວາມສາມາດ ແລະ ເຊື່ອຖືໄດ້ລວມທັງມີຄວາມເຂົ້າໃຈກົງກັນກັບທ່ານ ກ່ຽວກັບອົງປະກອບທີ່ສໍາຄັນຂອງແຜນທຸລະກິດ. ການທີ່ມີຄູ່ຮ່ວມງານທີ່ບໍ່ເຂົ້າກັນຈະສົ່ງຜົນໃຫ້ເກີດຄວາມເສຍຫາຍ ແລະ ຄວາມລົ້ມເຫລວຂອງວຽກງານ.

ບົດສະຫຼຸບໂດຍຫຍໍ້ສະບັບນີ້ນໍາສະເໜີໂດຍ MM4P, a UNCDF programme ສະໜັບສະໜູນໂດຍ



All rights reserved.

The views expressed in this publication are those of the author(s) and do not necessarily represent those of the United Nations, including UNCDF, or their Member States.