

ການສຶກສາດ້ານທຸລະກິດສຳລັບເສດຖະກິດຕະຫຼາດ

ຈາກ: ປະສົບການຂອງຫຼັກສູດບໍລິຫານທຸລະກິດຂອງສູນຮ່ວມມືລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ

ໂດຍ: ທ່ານ ເຕຣູໂອ ຮິໂນະ *

I. ວັດຖຸປະສົງລວມຂອງໂຄງການ.

ໂຄງການຂອງສູນຮ່ວມມືລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ ປະກອບດ້ວຍສາມກິດຈະກຳດັ່ງນີ້: ຫຼັກສູດບໍລິຫານທຸລະກິດ, ຫຼັກສູດພາສາຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ແລກປ່ຽນວັດທະນະທຳ. ແຕ່ລະກິດຈະກຳ ມີແຜນແມ່ແບບຂອງໃຜລາວ ໂດຍອີງໃສ່ວັດຖຸປະສົງຂອງຕົນ.

1. ເປົ້າໝາຍລວມຂອງໂຄງການ.

ເພື່ອຍົກລະດັບຊັບພະຍາກອນມະນຸດ ທີ່ຈະປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການທັນປ່ຽນ ເຂົ້າສູ່ເສດຖະກິດຕະຫຼາດຂອງ ສປປ ລາວ. ເພື່ອສົ່ງເສີມຄວາມເຂົ້າອີກເຂົ້າໃຈ ແລະ ຜູກແໜ້ນສາຍສຳພັນລະຫວ່າງ ປະຊາຊົນສອງຊາດລາວ-ຍີ່ ປຸ່ນ.

2. ຈຸດປະສົງຂອງໂຄງການສູນຮ່ວມມື ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ.

ສູນຮ່ວມມື ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ ກາຍເປັນອົງກອນຍຸດຖະສາດອັນໜຶ່ງ ທີ່ຈະສະໜອງແຫຼ່ງຊັບພະຍາກອນມະນຸດທີ່ຈຳ ເປັນຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງໃຫ້ແກ່ເສດຖະກິດຕະຫຼາດໃນ ສປປ ລາວ. ຫຼັກສູດບໍລິຫານທຸລະກິດ ທີ່ສະໜອງຄວາມຮູ້ທາງພາກປະຕິບັດກ່ຽວກັບເສດຖະກິດຕະຫຼາດ ໃຫ້ແກ່ນັກທຸລະກິດລາວ. ສູນລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ ຍັງສະໜອງ ພາສາຍີ່ປຸ່ນ ເພື່ອສະໜອງສະພາບການປ່ຽນແປງ ທາງເສດຖະກິດ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດໃໝ່ໃນ ສປປ ລາວ. ສູນຮ່ວມມື ມີໜ້າທີ່ເປັນສະຖານທີ່ຈຸດສຸມ ໃຫ້ແກ່ການສົ່ງເສີມການແລກປ່ຽນ ວັດທະນະທຳລະຫວ່າງປະຊາຊົນ ລາວ ແລະ ຍີ່ປຸ່ນ.

II. ໂຄງຮ່າງຂອງຫຼັກສູດບໍລິຫານທຸລະກິດ ແລະ ການດຳເນີນງານ.

1. ປະຫວັດຄວາມເປັນມາ.

ຫຼັກສູດທຸລະກິດ ມີບົດບາດສຳຄັນ ເຂົ້າໃນການປັບປຸງ ແຫຼ່ງຊັບພະຍາກອນມະນຸດ ທີ່ປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການປັບປຸງທຸລະກິດເອກະຊົນ ແລະ ປັບປຸງລັດວິສາຫະກິດ. ເຊິ່ງການທັນປ່ຽນເຂົ້າສູ່ເສດຖະກິດຕະຫຼາດຂອງ ສປປ ລາວ ຈະປະສົບຜົນສຳເລັດໂດຍຜ່ານສິ່ງດັ່ງກ່າວ.

ໃນດ້ານນີ້, ລັດຖະບານລາວ ຕ້ອງສະໜອງໂຄງລ່າງພື້ນຖານ ຢ່າງພຽງພໍ ແລະ ປະຕິບັດນະໂຍບາຍເສດຖະກິດຈຸລະພາກ. ເພື່ອສ້າງສະພາບແວດລ້ອມທີ່ດີຂຶ້ນກວ່າເກົ່າ ໃຫ້ແກ່ການດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະ ສະໜອງໂອກາດໃຫ້ແກ່ທຸລະກິດ ໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນ. ນັກທຸລະກິດເອກະຊົນ ຜູ້ທີ່ສາມາດປະກອບສ່ວນຢ່າງໃຫຍ່ຫຼວງ ເຂົ້າໃນການພັດທະນາເສດຖະກິດ ລາວ ຈະກາຍເປັນປັດໃຈໃຈກາງແກ່ຜົນສຳເລັດດ້ານນີ້.

ໃນຂົງເຂດພາກພື້ນແລ້ວ ສະພາບແວດລ້ອມ ທາງດ້ານເສດຖະກິດ ໃນປະເທດ ອາດຈະບໍ່ເປັນໜ້າປະທັບໃຈສູງເທົ່າໃດ. ປະເທດນີ້ ໃນເມື່ອໄດ້ເຂົ້າເປັນຂົງເຂດປອດພາສີ ດ້ານການຄ້າຂອງອາຊຽນແລ້ວ. ຕ້ອງໄດ້

* ຊ່ຽວຊານ ໄຈກາ ສຳລັບບໍລິຫານຫຼັກສູດບໍລິຫານທຸລະກິດ.

ເປີດປະຕູສູ່ບັນດາ ປະເທດ ສະມາຊິກອາຊຽນ ແລະ ຕ້ອງໄດ້ປະເຊີນກັບການແຂ່ງຂັນ ຢ່າງດູເດືອດກັບພາຍນອກ ຢ່າງບໍ່ຕ້ອງລົງໄສ.

ພາຍໃຕ້ສະພາບດັ່ງກ່າວ, ມັນມີຄວາມຈຳເປັນທີ່ສຸດ ທີ່ນັກທຸລະກິດລາວ ຕ້ອງໄດ້ເຂົ້າໃຈຢ່າງເລິກເຊິ່ງຕໍ່ ໜ້າທີ່ການດຳເນີນກິດຈະການ ຂອງເສດຖະກິດຕະຫຼາດ ແລະ ພະຍາຍາມປັບວິສາຫະກິດ ຂອງຕົນເຂົ້າສູ່ການ ປ່ຽນແປງເງື່ອນໄຂທາງຕະຫຼາດ ໃນຄະນະດຽວກັນນັ້ນ ມັນຍັງສະໜອງໂອກາດທີ່ດີເລີດ ໃນການສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດ ໃໝ່ໃນຫຼາຍຂົງເຂດ ອຸດສະຫະກຳເຊັ່ນ ກະສິກຳ, ປ່າໄມ້, ລ້ຽງສັດ, ປຸງແຕ່ງ, ຕັດຫຍິບ ແລະ ບັນດາອຸດສະຫະກຳ ຫັດຖະກຳອື່ນໆ ພ້ອມທັງການຄ້າ, ການທ່ອງທ່ຽວ, ແລະ ອຸດສະຫະກຳກໍ່ສ້າງ ແລະ ອື່ນໆ. ໃນຄະນະ ທີ່ນັກທຸລະ ກິດດຳເນີນກິດຈະກຳ ເສດຖະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າ ເພື່ອຊອກຫາກຳໄລທາງການຄ້າ, ເຂົາເຈົ້າມີບົດບາດ ສຳຄັນຫຼາຍ ດ້ານເຊັ່ນ ຈ່າຍພາສີອາກອນໃຫ້ລັດ, ສ້າງໂອກາດວຽກເຮັດງານທຳ, ສະໜອງສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ ແກ່ຕະຫຼາດ ແລະ ຊອກເງິນຕາຕ່າງປະເທດ.

2. ກຸ່ມເປົ້າໝາຍທີ່ໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດ

ຫຼັກສູດທຸລະກິດແນ່ໃສ່ສອງກຸ່ມເປົ້າໝາຍ. ກຸ່ມທີ່ໜຶ່ງແມ່ນ ນັກສຳມະນາກອນໃນຫຼັກສູດທຸລະກິດ. ສ່ວນ ໃຫຍ່ແມ່ນ ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບກາງ ແລະ ຜູ້ອຳນວຍການ ໃນວິສາຫະກິດຂອງລັດ ແລະ ເອກະຊົນ, ເຈົ້າຂອງວິສາ ຫະກິດຂະໜາດກາງ ແລະ ຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ລັດຖະກອນ. ກຸ່ມທີສອງລວມມີຜູ້ປະສານງານ ໂຄງການ, ອາ ຈານສອນ ແລະ ພະນັກງານບໍລິຫານຂອງສູນ ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ.

3. ວິຊາ ແລະ ເນື້ອໃນທີ່ນຳໃຊ້ຢູ່ໃນຫຼັກສູດທຸລະກິດ

ວິຊາ ແລະ ເນື້ອໃນໃນຫຼັກສູດທຸລະກິດ ມີ 8 ວິຊາສຳຫລັບຫຼັກສູດລະດັບຕົ້ນ ແລະ ລະດັບສູງຕາມລຳ ດັບ. ກະລຸນາເບິ່ງລາຍລະອຽດຢູ່ເອກະສານຊ້ອນທ້າຍທີ່ໜຶ່ງ. ຫຼັກສູດທຸລະກິດແຕກຕ່າງຈາກຂອງ ຄສຄ ໃນລະ ດັບໃດໜຶ່ງ ທາງດ້ານເນື້ອໃນຂອງ ບົດບັນຍາຍ ແລະ ກຸ່ມເປົ້າໝາຍ, ເຖິງວ່າຊື່ວິຊາຈະຄ້າຍຄືກັນກໍ່ຕາມ. ຫຼັກສູດ ບໍລິຫານ ທຸລະກິດ ສະໜອງທັກສະໃນພາກປະຕິບັດ ດ້ານການບໍລິຫານວິສະຫະກິດ ໃຫ້ແກ່ທຸລະກິດ. ໃນຄະນະ ທີ່ ຄສຄ ສະໜອງທິດສະດີຂອງການບໍລິຫານ ໃຫ້ແກ່ນັກສຶກສາ.

4. ອາຈານສອນ.

ອາຈານສອນສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນ ອາຈານອາຈຸໂສຈາກ ຄສຄ ຂອງມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ, ແລະ ຈຳ ນວນໜຶ່ງແມ່ນ ຊ່ຽວຊານຄົນ ລາວ ແລະ ລັດຖະກອນທີ່ບັນອນຢູ່ໃນ ຄສຄ ແລະ ຊ່ຽວຊານຕ່າງປະເທດຈາກບັນດາ ຂົງເຂດອຸດສາຫະກຳ ແລະ ສະຖາບັນການສຶກສາຕ່າງໆ. ຊ່ຽວຊານຕ່າງປະເທດແມ່ນ ສິ່ງມາພາຍໃຕ້ແຜນການ ຂອງ ໄຈກາ ເພື່ອເພີ່ມເຕີມການບັນຍາຍໃນຫ້ອງຮຽນ ແລະ ຊ່ວຍອາຈານສອນ ຄສຄ ເພື່ອພັດທະນາເອກະສານ ການ ສອນຂອງເຂົາເຈົ້າ ທີ່ເປັນຜົນອັນສຳຄັນອັນໜຶ່ງຂອງ ຫຼັກສູດທຸລະກິດ. ເອກະສານຈຳນວນໜຶ່ງ ຈະຖືກຄັດ ເລືອກ ແລະ ພິມເປັນປຶ້ມຂາຍທົ່ວໄປໃຫ້ແກ່ປະຊາຊົນ.

5. ການຕິດຕາມ ແລະ ກວດກາຕິລາຄາຫຼັກສູດທຸລະກິດ

ການຕິດຕາມ ແລະ ກວດກາຕິລາຄາຫຼັກສູດທຸລະກິດ ເປັນວຽກ ທີ່ສຳຄັນຫຼາຍສຳລັບສະມາຊິກ ຂອງຫຼັກ ສູດ ບໍລິຫານທຸລະກິດ. ຫຼັກສູດທຸລະກິດ ໄດ້ຈັດການກວດກາ ແລະ ຕິລາຄາ ທຸກຫ້ອງຮຽນໃນທຸກໆ ສອງເດືອນ ໂດຍໃຊ້ແບບ ສອບຖາມໃຫ້ນັກສຳມະນາກອນ. ຜົນຂອງແບບສອບຖາມ ເປັນປະໂຫຍດຫລາຍສຳລັບພວກຂ້າ ພະເຈົ້າ ເພື່ອປັບປຸງເນື້ອໃນຂອງ ບົດບັນຍາຍ ແລະ ອຸປະກອນ ການສິດສອນ. ລຸ່ມນີ້ແມ່ນບາງຕົວຢ່າງຄຳຄິດເຫັນ ຈາກ ນັກສຳມະນາກອນ:

- ເພີ່ມກຳລະນິສຶກສາທຸລະກິດລາວ ແລະ ອະທິບາຍປຽບທຽບໃສ່ທິດສະດີການບໍລິຫານ.
- ບັນຍາຍການນຳໃຊ້ຄອມພິວເຕີ ແລະ ອິນເຕີເນັດ ໃນສູນຮ່ວມມື ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ສອນບັນຊີ ໂດຍນຳໃຊ້ຊອບແວ ຄອມພິວເຕີ.
- ການຄ້າເອເລັກໂທຣນິກ ເປັນວິຊາທີ່ໜ້າສົນໃຈ ແຕ່ນັກທຸລະກິດລາວ ມີສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກ ທີ່ບໍ່ສະດວກ ແລະ ການນຳໃຊ້ໃນບໍລິສັດຍັງມີຈຳກັດ.
- ຫົວຂໍ້ການບໍລິຫານ ຂໍ້ຂັດແຍ່ງໃນບັນຊີວິໄຈຍາກຫຼາຍ ຍ້ອນວ່າມີທິດສະດີ ແລະ ເລກ ສຳລັບສະຖິຕິຫລາຍເກີນໄປ.
- ການສົນທະນາເປັນກຸ່ມເປັນວິທີການຮຽນທີ່ດີ, ຍ້ອນວ່າ ນັກສຳມະນາກອນສາມາດ ສະເໜີແລກປ່ຽນຄຳຄິດເຫັນໃຫ້ໝູ່ຟັງ.
- ມີສຳນວນພາສາລາວຫລາຍຢ່າງແຕກຕ່າງກັນ ແລະ ຄຳສັບພາສາອັງກິດ ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ນັກສຳມະນາກອນຮູ້ສຶກສັບສົນ.

III. ຍຸດທະສາດການບໍລິຫານຂອງຂ້າພະເຈົ້າຕໍ່ຫລັກສູດທຸລະກິດ.

1. ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງ ນັກສຳມະນາກອນ.

ຂ້າພະເຈົ້າ ໄດ້ດຳເນີນການວິໄຈຄວາມຕ້ອງການ ກັບບັນຫາທີ່ນັກທຸລະກິດໃຫ້ຄວາມສົນໃຈ ເພື່ອສ້າງ ແລະ ປັບໂຄງການຫລັກສູດທຸລະກິດ ໃຫ້ສອດຄ່ອງ. ນອກນີ້, ບັນດານັກສຳມະນາກອນໄດ້ຕື່ມແບບສອບຖາມ ເພື່ອໃຫ້ຄຳຄິດຄຳເຫັນ ແລະ ຂໍ້ສະເໜີຕ່າງໆ. ຈາກນັ້ນ ເອົາຄວາມຄິດເຫັນຂອງ ນັກສຳມະນາກອນໄດ້ຮັບການ ທົບທວນ ແລະ ນຳໃຊ້ ເພື່ອເປັບປຸງການບັນຍາຍ ແລະ ການບໍລິຫານຫລັກສູດທຸລະກິດ. ຕົວຢ່າງຜົນຂອງ ການສຳຫລວດໂຄງການເຮັດ ໃຫ້ເກີດມີຫລັກສູດລະດັບສູງໃໝ່.

2. ເພື່ອຊອກຫາວິທີດຳເນີນງານໃຫ້ກຸ້ມຕົນເອງ.

ຍ້ອນວ່າໄລຍະໂຄງການມີກຳນົດພຽງ 5 ປີ, ການສ້າງໃຫ້ຫຼັກສູດທຸລະກິດສາມາດ ຄຸ້ມຄອງຕົນເອງໄດ້ນັ້ນເປັນສິ່ງຈຳເປັນທີ່ສູດ. ເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍດັ່ງກ່າວ, ໂຄງການຍັງຕ້ອງເຮັດຫຼາຍ ສິ່ງຢ່າງກ່ອນໂຄງການຈະສິ້ນສຸດລົງ.

ຕ້ອງໄດ້ໃຊ້ຄວາມພະຍາຍາມເພີ່ມຂຶ້ນ ເພື່ອຮັກສາລະດັບນັກສຳມະນາກອນໃຫ້ພຽງພໍ. ການຮັກສາຜູ້ບັນຍາຍທີ່ມີຄຸນນະພາບ ແລະ ມີຊື່ສຽງ ສຳລັບຫຼັກສູດທຸລະກິດກໍເປັນສິ່ງສຳຄັນໃຫ້ແກ່ສັງຄົມ. ການຈັດພິມປື້ມ ແລະ ຕຳລາຮຽນໄດ້ມີການກະກຽມມາໄດ້ໄລຍະໜຶ່ງແລ້ວ. ຈຸດປະສົງຫຼັກແມ່ນ ເພື່ອແຈກຢາຍຄວາມຮູ້ດ້ານການບໍລິຫານໄປທົ່ວປະເທດ. ພ້ອມດຽວກັນນັ້ນການຂາຍປື້ມດັ່ງກ່າວ ຍັງສາມາດສ້າງລາຍຮັບຈຳນວນໜຶ່ງ ເພື່ອປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການ ຮັກສາລະດັບການຄຸ້ມຄອງຕົນເອງໄວ້.

ອີກປະການໜຶ່ງສູນຮ່ວມມື ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ ຍັງຈະຂະຫຍາຍການບໍລິການ ຈາກການທີ່ໃຫ້ການບໍລິການຢູ່ແຂວງ ກຳແພງນະຄອນວຽງຈັນ ໄປສູ່ບັນດາຕົວເມືອງໃຫ່ຍອື່ນໆ ເພື່ອໃຫ້ການບໍລິການຫຼັກສູດຄືກັນນີ້ ໃຫ້ແກ່ນັກທຸລະກິດ ແລະ ລັດທະກອນ ຜູ້ທີ່ບໍ່ສາມາດເຂົ້າຮ່ວມຫຼັກສູດປະຈຸບັນໄດ້. ເພື່ອທົດສອບໂຄງການດັ່ງກ່າວ, ສູນລາວ-ຍີ່ປຸ່ນໄດ້ເຊື່ອເຊີນອາຈານສອນ 14 ທ່ານ ຈາກໂຮງຮຽນ ເຕັກນິກແຂວງ ວຽງຈັນ ແລະ ແຂວງ ຫຼວງພະບາງ ເຂົ້າຮ່ວມຫຼັກສູດເລັ່ງລັດໄລຍະສິ້ນ 6 ອາທິດໃນໄລຍະພັກແລ້ງ ປີຜ່ານມາ.

3. ວິທີສົ່ງຄວາມຮູ້ຢ່າງມີປະສິດຕິພາບ

ຫຼັງຈາກສຳເລັດການຮຽນ ຫຼັກສູດທຸລະກິດແລ້ວ, ນັກສຳມະນາກອນ ຄວນສາມາດສ້າງຄວາມອາດສາມາດໃນການແກ້ໄຂບັນຫາ ທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າເອງ ຢ່າງເປັນລະບົບ. (ຊອກຮູ້ບັນຫາ, ວິເຄາະບັນຫາ, ຊອກຫາວິທີແກ້ໄຂ, ສ້າງແຜນງານ, ປະຕິບັດແຜນງານ ແລະ ທົບທວນຜົນໄດ້ຮັບ.)

ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ໃນໂລກທຸລະກິດຕົວຈິງແລ້ວ ຄວາມສາມາດດັ່ງກ່າວພຽງເທົ່ານັ້ນຍັງບໍ່ພຽງພໍເພື່ອຮັບປະກັນການບໍລິຫານທຸລະກິດບົນພື້ນຖານໄລຍະຍາວ. ເວລາຜ່ານໄປ ພາກສ່ວນຍ່ອຍຈຳນວນໜຶ່ງ ຂອງຕະຫຼາດອາດຈະຫລຸດລົງ ຫຼື ຢຸດນິ້ງໃນຄະນະທີ່ບ່ອນອື່ນໆມີ ຄວາມເຕີບໂຕຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ຫຼື ຢ່າງໄວວາ. ຜະລິດຕະພັນທັງໝົດ ມີວົງຈອນຊີວິດຂອງໃຜລາວ. ບາງຜະລິດຕະພັນ ຫາຍຕົວໄປຈາກຕະຫຼາດ ຢ່າງໄວວາ, ໃນຄະນະທີ່ບາງຜະລິດຕະພັນ ຍືນຍົງຢູ່ເປັນເວລາດົນນານ. ຖ້າຫາກນັກທຸລະກິດຈຳກັດຕົວເອງ ຢູ່ພາຍໃນຜະລິດຕະພັນທີ່ຕົນເອງມີຢູ່ຕະຫຼອດເວລາ. ບາງຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າອາດຈະເຖິງຈຸດຈົບຂອງວົງຈອນຊີວິດ, ອາດຈະໄວ ຫຼື ຊ້າ.

ເພື່ອຮັກສາການຂະຕົວຂອງບໍລິສັດໃຫ້ຍືນຍົງໃນໄລຍະຍາວ, ນັກທຸລະກິດຕ້ອງໄດ້ ອອກຈາກວົງຈອນຂອງຕົນ ແລະ ຊອກຫາທຸລະກິດ ແລະ/ຫຼື ຜະລິດຕະພັນໃໝ່ຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມມັນເປັນ ໜ້າທີ່ອັນຫຍຸ້ງຍາກ ໃນການຊອກຫາຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ທຸລະກິດທີ່ຖືກຕ້ອງກັບເວລາອັນເໝາະສົມ. ການນຳສະເໜີຜະລິດຕະພັນໃໝ່ ແລະ/ຫຼື ເລີ່ມທຸລະກິດໃໝ່ໃຫ້ປະສິບຜົນສຳເລັດນັບເປັນສິ່ງທີ່ຍາກທີ່ສຸດ. ເພື່ອຮັບປະກັນຜົນສຳເລັດ, ຕ້ອງໄດ້ຊອກຫາພອນສະຫວັນ ທີ່ແຕກຕ່າງກັນ, ແຕ່ພອນສະຫວັນດັ່ງກ່າວ ມັນບໍ່ສາມາດຊອກຫາໄດ້ງ່າຍໆຈາກການຟັງບົດບັນຍາຍ ໃນຫ້ອງຮຽນເທົ່ານັ້ນ.

ການຮັບຮູ້ພອນສະຫວັນ, ຫຼັກສູດທຸລະກິດ. ໄດ້ເຊື່ອເຊີນນັກປະກອບກິດຈະການ ທີ່ປະສິບຜົນສຳເລັດມາແລ້ວ, ເພື່ອແບ່ງປັນປະສົບການ ໃຫ້ແກ່ນັກສຳມະນາກອນ ເປັນໄລຍະໆ. ໂຄງການ ຫວັງຢ່າງຍິ່ງວ່າ ບົດຮຽນຊີວິດຂອງເຂົາເຈົ້າ ສາມາດໃຫ້ເຄັດລັບ ແກ່ຜົນສຳເລັດທາງດ້ານ ທຸລະກິດໄລຍະຍາວ ໃຫ້ແກ່ນັກສຳມະນາກອນ .

IV. ສະຫລຸບ

ຫຼັກສູດທຸລະກິດໄດ້ຮັບການສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນ. ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ນັກສຳມະນາກອນ ພັດທະນາຄວາມສາມາດສາມດ້ານ:

1. ເພື່ອຄົ້ນຄວ້າເອົາໂອກາດຕະຫຼາດ

ນັກທຸລະກິດຄວນມີສະຕິຕະຫຼອດເວລາ ເພື່ອຄົ້ນຄວ້າເອົາໂອກາດໃຫ້ທັນເວລາ. ເຂົາເຈົ້າຄວນ ພະຍາຍາມຂະຫຍາຍເຄືອຂ່າຍອົງກອນ ແລະ ສ່ວນບຸກຄົນຂອງເຂົາເຈົ້າ ເພື່ອຊອກຮູ້ຂໍ້ມູນຂ່າວສານ ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງໃຫ້ໄດ້ຫຼາຍເທົ່າທີ່ຈະຫຼາຍໄດ້.

2. ວິທີສ້າງຮູບແບບທຸລະກິດ

ຜູ້ບໍລິຫານລະຫານລະດັບສູງຂອງບໍລິສັດ ຄວນຈະສາມາດ ສ້າງແບບທຸລະກິດ ຂອງເຂົາເຈົ້າເອງ. ດັ່ງນັ້ນ, ເຂົາເຈົ້າຕ້ອງໄດ້ຄຳນຶງເຖິງຫຼາຍປັດໃຈຂອງການດຳເນີນທຸລະກິດ ເຊັ່ນ: ການເງິນ, ການບັນຊີ, ເຕັກໂນໂລຊີ ແລະເຕັກນິກ ແລະ ບຸກຄະລາກອນ ເຊິ່ງເປັນບາງຕົວຢ່າງເທົ່ານັ້ນ. ມັນເປັນພາລະທີ່ສັບສົນ, ແຕ່ໃນເມື່ອຮູບແບບໄດ້ມີການສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນຢ່າງເປັນລະບົບ, ແນ່ນອນ ແລະ ສະເໝີຕົ້ນສະເໝີປາຍແລ້ວ, ມັນຈະເປັນເຄື່ອງມືທີ່ພະລັງສູງເຊັ່ນ ການສ້າງແຜນອະນາຄົດ. ໃນນີ້ນັກທຸລະກິດ ຄວນສາ

ມາດອະທິບາຍ ໃຫ້ຊະນະໃຈຂອງທາງທະນາຄານ, ນັກລົງທຶນ, ຄູ່ສັນຍາ ຫຼື ຜູ້ສະໜອງ ກ່ຽວກັບທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າ.

3. ຄວາມສຳຄັນຂອງຄວາມປະທັບໃຈຂອງລູກຄ້າ

ນີ້ແມ່ນອົງປະກອບທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດ ຂອງທຸລະກິດໃນເສດຖະກິດຕະຫຼາດ ແລະ ທົ່ວໂລກອີກດ້ວຍ. ໃນທຸກໆຕະຫຼາດ ມີການແຂ່ງຂັນຢ່າງຮຸນແຮງ. ນັກທຸລະກິດຄວນ ຮັບຮູ້ຢ່າງແຈ່ມແຈ້ງຕໍ່ຄວາມມັກຂອງລູກຄ້າ ແລະ ເຮັດໃຫ້ເຂົາເຈົ້າປະທັບໃຈ ຖ້າຫາກຕ້ອງການເປັນຜູ້ຊະນະ ໃນທຸລະກິດຂອງຕົນເອງ.

ຊື່ວິຊາ	ວັດຖຸປະສົງ: ພາຍຫຼັງການຮຽນຫຼັກສູດນີ້ແລ້ວ, ຜູ້ເຂົ້າຮຽນຈະສາມາດ:
ຍຸດທະສາດການຄຸ້ມຄອງ (1)	1. ເຂົ້າໃຈຫຼັກການຂອງເສດຖະກິດຕະຫຼາດ (ຊຸ່ແຊ່ຂັ້ນໃນຕະຫຼາດ). 2. ສ້າງແຜນຍຸດທະສາດ, ການກຳນົດພາລະກິດ ແລະ ນະໂຍບາຍຂອງບໍລິສັດ.
ຍຸດທະສາດການຄຸ້ມຄອງ (2)	1. ເຂົ້າໃຈທິດສະດີການບໍລິຫານໃນລະດັບສູງ. 2. ການສ້າງແຜນທີ່ມີປະສິດທິພາບພ້ອມທັງທົບທວນ ແລະ ປັບປຸງຊ່ອງຫວ່າງຂອງແຜນການ. 3. ການລິເລີ່ມສ້າງທຸລະກິດຂຶ້ນໃໝ່.
ການຕະຫຼາດ (1)	1. ເຂົ້າໃຈຄວາມຫມາຍຄວາມສຳຄັນຂອງການຕະຫຼາດ (ທິດສະດີໃນເຊິ່ງການແຂ່ງຂັນ). 2. ເຂົ້າໃຈລັກສະນະພື້ນຖານຂອງຂະບວນການ-ການຕະຫຼາດ ແລະ ເຕັກນິກການວິໄຈການຕະຫຼາດ ແລະ ນຳໃຊ້ຄວາມຮູ້ເຫຼົ່ານັ້ນເຂົ້າໃນວຽກປະຈຳວັນ.
ການຕະຫຼາດ(2)	1. ເຂົ້າໃຈທິດສະດີຂັ້ນສູງກ່ຽວກັບການບໍລິຫານຕະຫຼາດ. 2. ສາມາດນຳໃຊ້ທິດສະດີດ້ານການຕະຫຼາດໃນການແກ້ໄຂບັນຫາ ແລະ ເພີ່ມຍອດຂາຍ ແລະ ກຳໄລ.
ການບັນຊີທົ່ວໄປ	1. ເຂົ້າໃຈທິດສະດີພື້ນຖານ ແລະ ການປະຕິບັດຕົວຈິງ. 2. ຮູ້ຈັກລະບົບກິນໄກການບັນຊີ ແລະ ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດວຽກງານການບັນຊີ. ຮູ້ຈັກການປະຕິບັດວຽກງານການບັນຊີໂດຍການໃຊ້ຄອມພິວເຕີ.
ການບັນຊີວິໄຈ (ບັນຊີບໍລິຫານ)	1. ເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບວິທີຄິດໄລ່ຕົ້ນທຶນຕ່າງໆ ແລະ ຮູ້ຈັກວິໄຈຜົນໄດ້ຮັບ. 2. ຍົກລະດັບຄວາມສາມາດທາງດ້ານການບັນຊີວິໄຈໃນລະດັບສາກົນ.
ການຄຸ້ມຄອງການຜະລິດ(1)	1. ເຂົ້າໃຈພື້ນຖານການບໍລິຫານການຜະລິດ. 2. ປັບປຸງຄວາມຮູ້ພື້ນຖານ, ວິທີການ ເພື່ອນຳໃຊ້ເຂົ້າໃນຂົງເຂດວຽກງານການຜະລິດ ແລະ ຊອກຊ່ອງທາງເພື່ອປັບປຸງຜະລິດຕະພາບ ແລະ ກຳຈັດຂອງເສຍເພື່ອ ເພີ່ມຍອດຂາຍ ແລະ ກຳໄລ.
ການຄຸ້ມຄອງການຜະລິດ (2)	1. ເຂົ້າໃຈການບໍລິຫານການຜະລິດໃນລະດັບສູງ. 2. ມີຄວາມສາມາດໃນການຄາດຄະເນອຸປະສົງ, ວາງແຜນການຜະລິດ, ກຳນົດເວລາການຜະລິດ, ບັນຈຸກຳລັງການຜະລິດ ແລະ ສາມາດປັບປຸງອົງກອນ.

<p>ການບໍລິຫານຊັບພະຍາກອນມະນຸດ (1)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ເຂົ້າໃຈຄວາມຮູ້ໃໝ່ໃນການບໍລິຫານຊັບພະຍາກອນມະນຸດ. 2. ຮູ້ເຖິງບົດບາດຂອງຜູ້ບໍລິຫານ, ປັບປຸງໜ້າທີ່ຂອງການບໍລິຫານ ແລະ ການຈັດການໃນອົງກອນ.
<p>ການບໍລິຫານຊັບພະຍາກອນມະນຸດ (2)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ຮູ້ຈັກການແກ້ໄຂບັນຫາ, ການປ່ຽນແປງຂອງການບໍລິຫານຊັບພະຍາກອນມະນຸດໃນອົງກອນ. 2. ສ້າງແຜນການກ່ຽວກັບການບໍລິຫານຊັບພະຍາກອນມະນຸດ ແລ້ວປັບປຸງສະຖານະການທີ່ເກີດຂຶ້ນເພື່ອເຮັດໃຫ້ອົງກອນມີຜົນສຳເລັດສູງ.
<p>ການຄ້າສາກົນ (1)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ເຂົ້າໃຈຄວາມຮູ້ພື້ນຖານຂອງການຄ້າສາກົນ. 2. ມີຄວາມຮູ້ພື້ນຖານ ແລະ ຄວາມຊຳນິຊຳນານ ດ້ານການປະຕິບັດກ່ຽວກັບ ການດຳເນີນທຸລະກິດລະຫວ່າງປະເທດ.
<p>ການເງິນທົວໄປ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ເຂົ້າໃຈລະບົບການເງິນໃນລາວ. 2. ຮູ້ຈັກວາງແຜນການເງິນຂອງບໍລິສັດ, ວິໄຈບັນດາປັດໄຈທີ່ຕັດສິນໃນການລົງທຶນ.
<p>ການເງິນທຸລະກິດ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ເຈົ້າໃຈທິດສະດີກ່ຽວກັບການເງິນບໍລິສັດ. 2. ຮູ້ຈັກຈັກປັດໄຈຕ່າງໆໃນການເລືອກເຟັ້ນໂຄງການລົງທຶນ, ຮູ້ຈັກປະເມີນໂຄງການການລົງທຶນ. 3. ຮູ້ຈັກຄວາມເປັນໄປໄດ້ໃນການປະກອບທຶນ. 4. ຮູ້ຈັກການບໍລິຫານຄວາມສ່ຽງ.
<p>ທັກສະໃນການສື່ສານທາງທຸລະກິດ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ເຂົ້າໃຈທິດສະດີຂອງການສື່ສານທາງທຸລະກິດ. 2. ທັກສະໃນການຂຽນບົດລາຍງານ ແລະ ເຕັກນິກກ່ຽວກັບການເຈລະຈາຕໍ່ລອງໃນກອງປະຊຸມທຸລະກິດ. 3. ສ້າງຄວາມເຂົ້າໃຈພື້ນຖານຂອງຄອມພິວເຕີ້ ແລະ ການນຳໃຊ້ອິນເຕີເນັດ (Internet) ເຂົ້າໃນວຽກງານທຸລະກິດ.
<p>ການຄຸ້ມຄອງຂໍ້ມູນຂ່າວສານ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ເຂົ້າໃຈທິດສະດີພື້ນຖານກ່ຽວກັບລະບົບສົນເທດ (MIS). 2. ສ້າງຄວາມຮູ້ຄວາມສາມາດໃນການນຳໃຊ້ ແລະ ພັດທະນາລະບົບ MIS ເຂົ້າໃນກິດຈະກຳທຸລະກິດ.