TARGET

ISSUE 169 / SEPTEMBER 2020

ວາລະສານທາເກັດ

ປີ 2020 ຄາດຄະເນ GDP ຈະຢູ່ໃນລະດັບ 3.6%

EXPECTEDLY IN 2020, GDP WILL GROW 3.6%

ການບໍລິຫານສະພາບຄ່ອງ ທາງການເງິນຂອງວິສາຫະກິດ ຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ (ວນກ)

THE FINANCIAL LIQUIDITY MANAGEMENT OF SMES

ບາດກ້າວສູ່ການເປັນ ຜູ້ປະກອບການ

STEPS OF BECOMING AN ENTREPRENEUR

ການຄ້າລາວ - ຈີນ

ເຕີບໂຕໄວ ແລະ ຈະໄວຍິ່ງຂຶ້ນຕາມຂອບການຮ່ວມມື "ໜຶ່ງແລວທາງ ໜຶ່ງເສັ້ນທາງ"

"ONE BELT ONE ROAD" WILL HELP ACCELERATING THE LAO-CHINESE COMMERCIAL GROWTH

ການຟື້ນຟູວິສາຫະກິດ ແມ່ນຫຍັງ?

WHAT IS ENTERPRISE REORGANIZATION?

ສະພາການຄ້າເອີຣົບ ເຮັດໜ້າທີ່ເປັນໜ່ວຍງານ ຜູ້ຕາງໜ້າໃຫ້ແກ່ປະຊາຄົມທຸລະກິດເອີຣົບໃນ ສປປ ລາວ

EUROCHAM IS THE PRIME ORGANIZATION REPRESENTING THE EUROPEAN BUSINESS COMMUNITY IN LAO PDR

18,000 KIP.
TARGET MAGAZINE
SEPTEMBER 2020 ISSUE 169
9 855823 763356

ສະພາການຄ້າເອີຣົບ
ເຮັດໜ້າທີ່ເປັນໜ່ວຍງານຜູ້ຕາງໜ້າ ໃຫ້ແກ່ປະຊາຄົມທຸລະກິດເອີຣົບໃນ ສປປ ລາວ

ພວກເຮົາມັກຈະສົ່ງເສີມ ໃນຖານະເປັນປະເທດທີ່ມີທ່າແຮງບໍ່ມຊ້ອນໃນ ພາກພື້ນອາຊີຕາເວັນອອກສຽງໃຕ້.

ສຳລັບວາລະສານ ທາເກັດ ສະບັບເດືອນກັນຍານີ້, ພວກເຮົາໄດ້ຮັບກຽດສຳພາດ ທ່ານ Arnaud Caulier, ທີ່ໄດ້ຖືກຮັບເລືອກໃຫ້ດຳລົງຕຳແໜ່ງປະທານສະພາການຄ້າ ແລະ ອຸດສະຫະກຳເອີຣົບ ປະຈຳ ສປປ ລາວ, ເຊິ່ງເພີ່ນຈະມາແບ່ງປັນວິໄສທັດຂອງສະພາການຄ້າເອີຣົບ ກັບພວກເຮົາໃນມື້ນີ້.

• ຂໍໃຫ້ທ່ານເລົ່າປະຫວັດຄວາມເປັນມາ ແລະ ພາລະກິດຂອງສະພາການຄ້າເອີຣົບໃນ ລາວ ສູ່ພວກເຮົາຟັງໄດ້ບໍ່?

ສະພາການຄ້າ ແລະ ອຸດສະຫະກຳເອີຣົບ ປະຈຳ ສປປ ລາວ (ສະພາການຄ້າເອີຣົບ) ຖືກສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃນປີ 2011 ໂດຍບັນດານັກທຸລະກິດຈາກເອີຣົບ, ເພື່ອສົ່ງເສີມສະຫະພາບ ເອີຣົບ ໃຫ້ກາຍເປັນຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຂອງ ສປປ ລາວ.

ນັບຕັ້ງແຕ່ມື້ສ້າງຕັ້ງເປັນຕົ້ນມາ, ສະພາການຄ້າເອີຣົບຂອງພວກເຮົາມີຈຸດປະສົງໃນການສະໜັບສະໜູນ ປະຊາຄົມທຸລະກິດເອີຣົບ ໃນລາວ, ເພື່ອສົ່ງເສີມການຄ້າ ລະຫວ່າງສະຫະພາບເອີຣົບ ແລະ ລາວ. ພ້ອມກັນນັ້ນ, ຍັງສົ່ງເສີມໃຫ້ລາວກາຍເປັນເປົ້າໝາຍການລົງທຶນຂອງ ນັກລົງທຶນຈາກເອີຣົບ ນຳອີກ.

ມາຮອດປັດຈຸບັນ, ສະພາການຄ້າເອີຣົບເຮັດໜ້າທີ່ເປັນໜ່ວຍງານຜູ້ຕາງໜ້າຫຼັກໃຫ້ແກ່ປະຊາຄົມທຸລະກິດ ເອີຣົບ ໃນ ສປປ ລາວ ທີ່ປະກອບມີສະມາຊິກປະມານ 100 ກວ່າບໍລິສັດຈາກຫຼາກຫຼາຍຂະແໜງການເຊັ່ນ: ຂະ ແໜງກະສິກຳ-ປ່າໄມ້, ຄົມມະນາຄົມ-ຂົນສົ່ງ, ທະນາຄານ ແລະ ປະກັນໄພ, ທີ່ປຶກສາ, ຕັດຫຍິບ, ອຸດສະຫະກຳ, ພະລັງງານ, ການກໍ່ສ້າງ ແລະ ອື່ນໆ. ບັນດາສະມາຊິກ ເຫຼົ່ານີ້ບາງບໍລິສັດມີຜູ້ຖືຫຸ້ນເປັນຄົນເອີຣົບ, ບາງບໍລິສັດ ບໍລິຫານໂດຍຄົນເອີຣົບ ຫຼື ບາງບໍລິສັດເຄື່ອນໄຫວກິດ ຈະການນຳເຂົ້າຈາກຫຼືສົ່ງອອກໄປສູ່ສະຫະພາບເອີຣົບ.

• ຂໍໃຫ້ທ່ານອະທິບາຍເພີ່ມຕື່ມກ່ຽວກັບອົງການຂອງທ່ານ ແລະ ວຸງການຕ່າງໆໄດ້ບໍ່?

ໃນທຸກໆ 2 ປີ, ບັນດາສະມາຊິກຈະເລືອກຕັ້ງເອົາ ຄະນະບໍລິຫານຊຸດໃໝ່, ເຊິ່ງມີພາລະກິດໃນການກຳນົດ ຍຸດທະສາດຂອງສະພາ ແລະ ເພື່ອອະນຸມັດ ແລະ ຈັດຕັ້ງ ປະຕິບັດແຜນວຸງການທີ່ຄຸ້ມຄອງໂດຍທີມງານຜູ້ບໍລິຫານ. ທີມງານຜູ້ບໍລິຫານ, ທີ່ໃນປັດຈຸບັນປະກອບມີສະມາຊິກ 9 ທ່ານ, ມີໜ້າທີ່ເຄື່ອນໄຫວວຸງການໃນລະດັບປະຕິບັດງານ ເພື່ອຮັບປະກັນໃຫ້ສາມາດຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຍຸດທະສາດ ແລະ ວຸງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງໄດ້ຢ່າງລຸ່ນໄຫຼ.

ໜຶ່ງໃນພາລະກິດທີ່ສະພາການຄ້າເອີຣົບຕ້ອງປະ ຕິບັດແມ່ນການຈັດການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ສຳມະນາທີ່ ມີຄຸນນະພາບຢ່າງເປັນປະຈຳ, ໂດຍມີເປົ້າໝາຍຍົກສູງ ຄວາມຮູ້ ແລະ ທັກສະດ້ານຕ່າງໆໃຫ້ແກ່ບັນດາແຮງງານ ເຊັ່ນ: ການຝຶກອົບຮົມພາຍໃຕ້ຫົວຂໍ້ການບໍລິຫານ, ທັກສະ ດ້ານການສື່ສານ ຫຼື ການຝຶກອົບຮົມດ້ານວິຊາການອື່ນໆ ເຊັ່ນ: ການຄຸ້ມຄອງຕ່ອງໂສ້ສະໜອງ ຫຼື ທັກສະດ້ານການ ຂາຍ, ທີ່ໄດ້ຮັບການພັດທະນາ ແລະ ການຕອບຮັບທີ່ດີ ຕະຫຼອດມາ. ພວກເຮົາຈັດການຝຶກອົບຮົມປະມານ 10 ຄັ້ງຕໍ່ປີ, ລວມທັງກອງປະຊຸມປະຕິບັດການ ແລະ ສຳມະ ນາຫຼາຍຄັ້ງ. ເມື່ອບໍ່ດົນມານີ້, ພວກເຮົາໄດ້ເສີມການພົບ ປະໃນຮູບແບບການປຶກສາຫາລືລະຫວ່າງອາຫານເຊົ້າ (Breakfast Talk), ທີ່ປະກອບມີສຳມະນາສັ້ນຫຼາຍຊ່ວງ ທີ່ສາມາດຈັດແບບຕໍ່ເນື່ອງໄດ້ພາຍໃຕ້ຫົວຂໍ້ຕົວຢ່າງ: ບັນຊີ ຫຼື ຊັບສິນທາງປັນຍາ, ເຊິ່ງບັນດາສຳມະນາສັ້ນ ເຫຼົ່ານີ້ໄດ້ໃຫ້ໂອກາດຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບຫົວຂໍ້ອັນ ສະເພາະໃດໜຶ່ງ ຫຼື ເພື່ອແລກປ່ຽນທັດສະນະຕ່າງໆ ຮ່ວມກັນໃນເວລາອັນສັ້ນໄດ້ງ່າຍຂຶ້ນ.

ສະພາການຄ້າເອີຣົບຍັງໄດ້ຈັດງານລ້ຽງພົບປະ,

ທ່ານ ARNAUD CAULIER
ປະທານສະພາການຄ້າ ແລະ ອຸດສະຫະກຳເອີຣົບ
ປະຈຳ ສປປ ລາວ.

ທີ່ໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນຈາກບັນດາສະມາຊິກ ຂອງສະພາການຄ້າເອີຣົບເອງ, ຢ່າງເປັນປະຈຳ. ນີ້ ແມ່ນໂອກາດທີ່ຜູ້ສະໜັບສະໜຸນງານສາມາດນຳ ສະເໜີກ່ຽວກັບອົງກອນຂອງພວກເຂົາໃຫ້ແກ່ສະ ມາຊິກຄົນອື່ນໄດ້ຮັບຮູ້ເພື່ອສ້າງເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ ໃໝ່ຮ່ວມກັນ ແລະ ເພື່ອພົບປະກັບລູກຄ້າໃໝ່.

ການຂະຫຍາຍເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດແມ່ນໂອ ກາດໃນການຂະຫຍາຍຖານລູກຄ້າຫຼືການຊອກຫາ ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃໝ່. ນີ້ຈຶ່ງເປັນເຫດຜົນທີ່ພວກເຮົາ ຍັງໃຫ້ບໍລິການກະກຽມການຢ້ຽມຢາມຂອງຄະນະ ຜູ້ແທນທຸລະກິດ, ທັງຢູ່ພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດ. ສະພາການຄ້າເອີຣົບໄດ້ຖືກຄັດເລືອກຈາກໜ່ວຍ ງານ Advantage Austria ທີ່ສັງກັດຢູ່ໃນພະແນກ ການຄ້າຂອງສະຖານທູດ ໂອຕຣິດປະຈຳບາງກອກ ໃຫ້ເປັນຜູ້ສະໜອງການບໍລິການກະກຽມການຢ້ຽມ ຢາມດ້ານທຸລະກິດປະຈຳປີໃນ ສປປ ລາວ ໃຫ້ແກ່ ພວກເຂົາ, ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ອາທິດໜຶ່ງຂອງພວກເຂົາ ເຕັມໄປດ້ວຍການພົບປະ, ການຢ້ຽມຢາມພື້ນທີ່ທຸ ລະກິດຕ່າງໆ ແລະ ການເຂົ້າຮ່ວມກອງປະຊຸມຈັບ ຄູ່ທຸລະກິດ.

ບັນດາວຽກງານທີ່ກ່າວມາຂ້າງເທິງນີ້ແມ່ນ ສ່ວນໜຶ່ງຂອງການບໍລິການສະໜັບສະໜູນການ ຄ້າ ແລະ ທຸລະກິດທີ່ສະພາການຄ້າເອີຣົບສາມາດ ສະໜອງໃຫ້ແກ່ທັງບັນດານັກທຸລະກິດທີ່ເປັນສະ ມາຊິກ ແລະ ບໍ່ເປັນສະມາຊິກໄດ້. ນອກຈາກນັ້ນ, ຍັງມີການບໍລິການອື່ນໆອີກເຊັ່ນ: ການບໍລິການຄັດ ເລືອກບຸກຄະລາກອນ ຫຼື ການສຶກສາຫາງດ້ານອຸດ

ສາຫະກຳ ແລະ ການວິໄຈຕະຫຼາດ.

ບັນດາການບໍລິການທີ່ກ່າວມານີ້, ນອກຈາກຄ່າ ທຳນຽມສະມາຊິກ, ສາມາດສ້າງລາຍຮັບເພື່ອມາສະ ໜັບສະໜູນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຕ່າງໆພ້ອມທັງຮັບປະກັນໃຫ້ ສະພາການຄ້າເອີຣົບມີຄວາມໝັ້ນຄົງທາງການເງິນ.

ນອກຈາກນີ້, ສະພາການຄ້າເອີຣົບແມ່ນແນ ໃສ່ເປັນກະບອກສຽງໃຫ້ສະມາຊິກໄດ້ສະແດງອອກ ເຖິງຄວາມສົນໃຈຂອງຕົນໃຫ້ໜ່ວຍງານທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ຂອງລາວຮັບຊາບ, ໂດຍຜ່ານການເຂົ້າຮ່ວມກອງ ປະຊຸມປຶກສາຫາລືດ້ານການຄ້າຂອງໜ່ວຍງານ ພາກເອກະຊົນທີ່ຈັດຂຶ້ນເປັນພາກສ່ວນໜຶ່ງຂອງ ກອງປະຊຸມທຸລະກິດລາວ. ເພື່ອຮັບປະກັນໃຫ້ສຽງ ຂອງນັກທຸລະກິດທຸກຄົນໄປເຖິງກອງເລຂາຂອງ ກອງປະຊຸມທຸລະກິດລາວ, ເມື່ອບໍ່ດົນມານີ້, ສະພາ ການຄ້າເອີຣົບຈຶ່ງໄດ້ຈັດຕັ້ງກຸ່ມປະຕິບັດງານຕາມ ຂະແໜງ (Sectoral working group) ຂຶ້ນມາເຊິ່ງ ເປົ້າໝາຍຂອງກຸ່ມດັ່ງກ່າວແມ່ນເພື່ອພົບປະ ແລະ ສັງລວມເອົາແນວຄິດ ແລະ ຄຳແນະນຳຈາກບັນດາ ສະມາຊິກນັກທຸລະກິດທີ່ດຳເນີນກິດຈະການໃນຂະ ແໜງການຕ່າງໆ, ເພື່ອນຳໃຊ້ປັບປຸງສະພາບແວດ ລ້ອມການດຳເນີນທຸລະກິດໃນລາວໃຫ້ດີຂຶ້ນ. ຜົນ ຂອງການປຶກສາຫາລືຂອງກຸ່ມຈະຖືກເຜີຍແຜ່ໃຫ້ ໜ່ວຍງານທີ່ກ່ຽວຂ້ອງຮັບຊາບເປັນລາຍລັກອັກ ສອນຜ່ານບັນດາກະຊວງ ຫຼື ອົງການທຽບເທົ່າກະ ຊວງອື່ນໆ.

• ຂໍໃຫ້ທ່ານຍົກຕົວຢ່າງກຸ່ມປະຕິບັດງານ, ແລະ ຄຳ ແນະນຳຂອງກຸ່ມຕໍ່ບັນຫາໃດໜຶ່ງໄດ້ບໍ?

ຂ້າພະເຈົ້າຂໍຍົກຕົວຢ່າງທີ່ເກີດຂຶ້ນເມື່ອບໍ່ດົນ ມານີ້. ໃນຊ່ວງທີ່ເຊື້ອພະຍາດ COVID-19 ລະບາດ ໃນລາວ, ພວກເຮົາໄດ້ຮ່ວມມືກັບສະມາຊິກຂອງ ພວກເຮົາທັນທີ. ພາຍຫຼັງທີ່ມີການປິດດ່ານເຂົ້າອອກ ປະເທດແລ້ວ, ພວກເຮົາໄດ້ປະສານງານກັບພວກ ເຂົາເພື່ອຮ່າງເອກະສານກ່ຽວກັບຂໍ້ສະເໜີເພື່ອຫຼຸດ ຜ່ອນຜົນກະທົບຕໍ່ຂະແໜງການທ່ອງທ່ຽວ. ພວກ ເຮົາໄດ້ແນະນຳມາດຕະການຕ່າງໆໃຫ້ແກ່ລັດຖະ ບານ, ເຊັ່ນ: ການຜ່ອນຜັນການເກັບອາກອນ, ການ

ເລື່ອນໄລຍະເວລາຊຳລະຄ່າໄຟຟ້າ, ໜີ້ສິນ ແລະ ອື່ນໆ.

ເມື່ອບໍ່ດົນມານີ້, ຜູ້ຊ່ຽວຊານໃນຂະແໜງການກໍ່ສ້າງ ແລະ ຂະແໜງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງໄດ້ພົບປະກັນທີ່ສຳນັກງານຂອງສະພາການຄ້າເອີຣົບເພື່ອສ້າງກຸ່ມປະຕິບັດງານກຸ່ມທີສອງຂຶ້ນ. ກຸ່ມນີ້ຈະນັດປະຊຸມກັນອີກຄັ້ງໜຶ່ງ ເພື່ອແບ່ງປັນກ່ຽວກັບບັນຫາທ້າທາຍຕ່າງໆທີ່ພວກເຂົາພົບພໍ້ໃນຂະແໜງການຂອງຕົນ ແລະປຶກສາຫາລືກ່ຽວກັບຂໍ້ສະເໜີເພື່ອແກ້ໄຂບັນຫາ.

• ທ່ານມີທັດສະນະແນວໃດຕໍ່ຜົນກະທົບຈາກເຊື້ອພະຍາດ COVID-19 ຕໍ່ສະພາບແວດລ້ອມການດຳເນີນທຸລະກິດໃນ ລາວ?

ກ່ອນອື່ນໝົດ, ຂໍສະແດງຄວາມຮູ້ບຸນຄຸນຕໍ່ຄວາມພະຍາຍາມຂອງລັດຖະບານລາວໃນການປົກປ້ອງພວກເຮົາທັງໝົດຈາກການແຜ່ລະບາດຂອງເຊື້ອພະຍາດ. ສະຖານະການດັ່ງກ່າວໄດ້ສົ່ງຜົນກະທົບຢ່າງໃຫຍ່ຫຼວງຕໍ່ກັບທຸລະກິດ, ບໍ່ສະເພາະແຕ່ຂະແໜງການທ່ອງທ່ຽວ ແຕ່ຍັງລວມໄປເຖິງຂະແໜງການອື່ນໆນຳອີກ. ການແຜ່ລະບາດຍັງໄດ້ຊະລໍການລົງທຶນຕ່າງປະເທດໃນລາວ. ພວກເຮົາໄດ້ຕີພິມບົດສຳຫຼວດທີ່ໄດ້ສ້າງຂຶ້ນຕັ້ງແຕ່ເດືອນເມສາ ກ່ຽວກັບຜົນກະທົບຕໍ່ທຸລະກິດຂອງສະມາຊິກຂອງພວກເຮົາ. ໂດຍປະເມີນແລ້ວ, ພວກເຂົາມີຍອດຂາຍຕົກຕ່ຳລົງປະມານ 50 ສ່ວນຮ້ອຍ. ແຕ່ຍ້ອນນະໂຍບາຍຂອງລັດຖະບານເຮັດໃຫ້ບາງຂະແໜງການຍັງສາມາດດຳເນີນການສົ່ງອອກຕໍ່ໄປໄດ້ (ຍົກຕົວຢ່າງ: ຂະແໜງການຕັດຫຍິບ ແລະ ບໍ່ແຮ່), ເຖິງແມ່ນວ່າຄວາມຕ້ອງການໃນຕະຫຼາດໂລກຈະຫຼຸດລົງກໍ່ຕາມ. ຈາກທັງໝົດ, ຂະແໜງການພະລັງງານ ແລະ ຄົມມະນາຄົມ-ຂົນສົ່ງ ແມ່ນໄດ້ຮັບຜົນກະທົບໜ້ອຍກວ່າໝູ່.

• ສປປ ລາວ ມີທ່າແຮງດຶງດູດນັກລົງທຶນຕ່າງປະເທດຄືແນວໃດແດ່?

ພວກເຮົາມັກຈະສົ່ງເສີມລາວໃນຖານະເປັນປະເທດທີ່ມີທ່າແຮງບົ່ມຊ້ອນໃນພາກພື້ນອາຊີຕາເວັນອອກສ່ຽງໃຕ້. ຫຼັງຈາກໃຊ້ຊີວິດໃນລາວໄດ້ໄລຍະໜຶ່ງແລ້ວ, ຂ້າພະເຈົ້າເຫັນດີທີ່ສຸດກັບແນວທາງການສົ່ງເສີມດັ່ງກ່າວ! ລາວ ມີເງື່ອນໄຂອຳນວຍຄວາມສະດວກຫຼາຍຢ່າງໃຫ້ແກ່ທັງນັກລົງທຶນຕ່າງປະເທດ ແລະ ຜູ້ປະກອບການທ້ອງຖິ່ນ. ພວກເຮົາມີປະລິມານຊັບພະຍາກອນທຳມະຊາດຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ, ມີແຮງງານໄວໜຸ່ມ ແລະ ຈຳນວນປະຊາກອນທີ່ໄດ້ຮັບການສຶກສາເພີ່ມຂຶ້ນລວມທັງພື້ນຖານໂຄງລ່າງທີ່ຊ່ວຍເຊື່ອມຕໍ່ລາວ ແລະ ປະເທດໃກ້ຄຽງເຂົ້າກັນ. ບາງຄົນກ່າວວ່າລາວແມ່ນປະເທດທີ່ບໍ່ມີທາງອອກສູ່ທະເລ, ແຕ່ຂ້າພະເຈົ້າແນມເຫັນວ່າລາວແມ່ນປະເທດທີ່ເຊື່ອມຈອດກັບບັນດາເພື່ອນມິດໃນພາກພື້ນອາຊີຕາເວັນອອກທີ່ມີທາງອອກສູ່ທະເລ. ລາວຖືໄດ້ວ່າເປັນສູນກາງແຫ່ງການຂົນສົ່ງສິນຄ້າລະຫວ່າງປະເທດຕ່າງໆ. ໃນຊ່ວງໄລຍະເຊື້ອພະຍາດCOVID-19 ແຜ່ລະບາດ, ພວກເຮົາສາມາດເຫັນໄດ້ວ່າການຂົນສົ່ງສິນຄ້າສ່ວນໃຫຍ່ລະຫວ່າງໄທ ແລະ ຈີນ, ຫຼື ໄທ ແລະ ຫວຽດນາມ ແມ່ນລ້ວນແລ້ວແຕ່ຜ່ານລາວທັງນັ້ນ. ໂຄງການທາງລົດໄຟ ລາວ-ຈີນ ເອງກໍຈະສ້າງຂໍ້ໄດ້ປຽບດ້ານການແຂ່ງຂັນໃຫ້ແກ່ລາວເນື່ອງຈາກວ່າສິນຄ້າທີ່ຜະລິດໄດ້ໃນປະເທດຈະສາມາດສົ່ງອອກໄປຫາຈີນໄດ້ໂດຍກົງ. ເຂດເສດຖະກິດພິເສດຕ່າງໆໃນລາວ (ຍົກຕົວຢ່າງ: ເຂດເສດຖະກິດພິເສດສະຫວັນ-ເຊໂນ, ເຊິ່ງແມ່ນໜຶ່ງໃນສະມາຊິກຂອງພວກເຮົາ) ໄດ້ສະໜອງຂໍ້ສະດວກດ້ານການເງິນ ແລະ ຄວາມສາມາດໃນການເຂົ້າເຖິງໄຟຟ້າໃຫ້ແກ່ຜູ້ລົງທຶນທີ່ມີພຽງບາງປະເທດເທົ່ານັ້ນທີ່ສາມາດ

ສະໜອງໃຫ້ໄດ້.

ນອກຈາກນີ້, ສປປ ລາວ ຍັງໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຈາກຂໍ້ຕົກລົງທາງການຄ້າຫຼາຍສະບັບລວມທັງສິດທິພິເສດຈາກຂໍ້ຕົກລົງ EBA ຂອງສະຫະພາບເອີຣົບ ໃນຖານະປະເທດດ້ອຍພັດທະນາອີກດ້ວຍ. ຂໍ້ຕົກລົງດັ່ງກ່າວໄດ້ໃຫ້ສິດທິພິເສດແກ່ ສປປ ລາວ ໝູງຝ່າຍດຽວໃນການຍົກເວັ້ນພາສີ ແລະ ຍົກເລີກການຈຳກັດຈຳນວນສົ່ງອອກຂອງສິນຄ້າທຸກປະເພດ(ຍົກເວັ້ນອາວຸດ ແລະ ກະສຸນປືນ) ໄປຍັງສະຫະພາບເອີຣົບ. ໃນປັດຈຸບັນ, ພວກເຮົາມີສະມາຊິກທີ່ມາຈາກຂະແໜງການຕັດຫຍິບທີ່ໄດ້ສົ່ງອອກສິນຄ້າຂອງພວກເຂົາໄປສະຫະພາບ ເອີຣົບ ພາຍໃຕ້ພາຍໃຕ້ຂໍ້ຕົກລົງນີ້ອີກດ້ວຍ. ພວກເຮົາດີໃຈທີ່ໄດ້ເຫັນວ່າສະຫະພາບເອີຣົບ ໄດ້ກາຍເປັນຄູ່ການຄ້າທີ່ໃຫຍ່ເປັນອັນດັບ 4 ຂອງ ສປປ ລາວ. ໃນຖານະຂອງສະພາການຄ້າ ແລະ ອຸດສະຫະກຳເອີຣົບ ປະຈຳ ສປປ ລາວ, ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຊ່ອງທາງໃນການເສີມສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ແກ່ສາຍພົວພັນ ລາວ-ເອີຣົບ ພ້ອມທັງເສີມຂະຫຍາຍການຄ້າລະຫວ່າງ ສປປ ລາວ ແລະ ບັນດາປະເທດສະມາຊິກຂອງສະຫະພາບເອີຣົບນຳອີກ.

ບັນດາບໍລິສັດທີ່ມາຈາກເອີຣົບ ຫຼື ບໍລິສັດທີ່ແມ່ໃສ່ສະຫະພາບເອີຣົບເປັນເປົ້າໝາຍການສົ່ງອອກຄວນພິຈາລະນາສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດຂອງຕົນໃນ ສປປ ລາວ ດ້ວຍເຫດຜົນທັງໝົດທີ່ກ່າວມາຂ້າງເທິງ.

• ສະພາການຄ້າເອີຣົບຮັບເອົາບໍລິສັດທີ່ບໍ່ໄດ້ມາຈາກເອີຣົບເປັນສະມາຊິກ ຫຼື ບໍ່? ແມ່ນຫຍັງທີ່ເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດສົນໃຈຢາກເປັນສະມາຊິກ?

ແນ່ນອນ, ບໍລິສັດທີ່ບໍ່ໄດ້ມາຈາກເອີຣົບກໍ່ສາມາດເຂົ້າເປັນສະມາຊິກຂອງສະພາຂອງພວກເຮົາໄດ້. ການເປັນສະມາຊິກ, ບໍລິສັດຈະມີໂອກາດໃນການຂະຫຍາຍເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດຮ່ວມກັບປະຊາຄົມທຸລະກິດເອີຣົບ, ທີ່ປະກອບມີຫຼາຍກວ່າ 100 ທຸລະກິດຈາກຂະແໜງການຕ່າງໆທີ່ຫຼາກຫຼາຍ.

ນອກຈາກນັ້ນ,ການເປັນສະມາຊິກຍັງຈະຊ່ວຍໃຫ້ບໍລິສັດເປັນທີ່ຮູ້ຈັກຫຼາຍຂຶ້ນ ໂດຍຜ່ານຊ່ອງການສື່ສານຕ່າງໆທີ່ພວກເຮົາສະໜອງໃຫ້, ໂດຍສະເພາະ

ການເປັນທີ່ຮູ້ຈັກຈາກກຸ່ມທີ່ອາດກາຍເປັນຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ ຫຼື ລູກຄ້າຈາກລາວ, ອາຊຽນ ແລະ ເອີຣົບ. ຍຸດທະສາດໃໝ່ທີ່ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດມາຕັ້ງແຕ່ຊ່ວງຕົ້ນປີ 2020 ໄດ້ເນັ້ນໜັກໃສ່ການເຊື່ອມຕໍ່ກັບສະມາຊິກຄືນໃໝ່ ແລະ ຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຂົາເປັນທີ່ຮູ້ຈັກຫຼາຍຂຶ້ນ ໂດຍຜ່ານເຄື່ອງມືອອນລາຍຕ່າງໆ ເຊິ່ງມັນຊ່ວຍໃຫ້ສະມາຊິກເປັນທີ່ຮັບຮູ້ຕໍ່ສາທາລະນະຢ່າງເປັນວົງກວ້າງ.

ພ້ອມກັນນັ້ນ, ສະມາຊິກຍັງຈະໄດ້ຮັບໂອກາດໃນການເຮັດວຽກຮ່ວມກັນ ແລະ ແນະນຳຂໍ້ສະເໜີຕ່າງໆໃຫ້ລັດຖະບານງ່ວຍກັບວິທີປັບປຸງສະພາບແວດລ້ອມການດຳເນີນທຸລະກິດ ລວມທັງແບ່ງປັນແນວຄິດໃຫ້ອຳນາດການປົກຄອງທ້ອງຖິ່ນຮັບຊາບນຳອີກ. ແທ້ຈິງແລ້ວ, ໜຶ່ງໃນພາລະກິດຂອງພວກເຮົາແມ່ນຊ່ວຍເຫຼືອລັດຖະບານໃນການພັດທະນາແນວຄິດໃໝ່ໆ, ປັບປຸງຂັ້ນຕອນການບໍລິການໃຫ້ທັນສະໄໝ ແລະ ລຽບງ່າຍ ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ຜູ້ປະກອບການສາມາດພັດທະນາທຸລະກິດຂອງພວກເຂົາ, ເຊິ່ງຈະສ້າງປະໂຫຍດໃຫ້ແກ່ລາວ, ໂດຍສະເພາະການດຶງດູດນັກລົງທຶນຕ່າງປະເທດ. ນອກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງຊຸກຍູ້ໃຫ້ບັນດາສະມາຊິກເຂົ້າຮ່ວມກຸ່ມປະຕິບັດງານຕາມຂະແໜງຂອງພວກເຮົາເພື່ອຊ່ວຍກັນຕໍ່ຍອດຂໍ້ສະເໜີແນະຕ່າງໆໃຫ້ເກີດຜົນ. ສະພາການຄ້າຂອງພວກເຮົາຍັງສະໜອງການບໍລິການທີ່ຫຼາກຫຼາຍທີ່ເປັນປະໂຫຍດໃນການຊ່ວຍບັນດາສະມາຊິກບໍລິຫານທຸລະກິດຂອງພວກເຂົາ.

• ຂໍຂອບໃຈທ່ານ ສຳລັບ ຂໍ້ມູນທັງໝົດ, ທ່ານມີຫຍັງທີ່ຢາກຝາກໄວ້ໃນຕອນທ້າຍນີ້ບໍ່?

ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອວ່າປະເທດລາວແມ່ນເຕັມໄປດ້ວຍໂອກາດ ແລະ ເໝາະສົມ ສຳລັບນັກລົງທຶນທີ່ປະສົງຈະພັດທະນາທຸລະກິດໃນພາກພື້ນອາຊີຕາເວັນອອກສ່ຽງໃຕ້. ຊັບສົມບັດທີ່ມີຄຸນຄ່າທີ່ສຸດຂອງລາວແມ່ນປະຊາຊົນລາວເອງ: ລາວມີປະຊາກອນໄວໜຸ່ມທີ່ມີຄວາມກະຕືລືລົ້ນຢາກຈະເຮັດວຽກເພື່ອອະນາຄົດທີ່ດີຂອງປະເທດ ແລະ ຂອງຄອບຄົວ. ພວກເຮົາຢາກໃຫ້ທົ່ວໂລກ, ໂດຍສະເພາະສະຫະພາບເອີຣົບ, ຮັບຮູ້ກ່ຽວກັບຄວາມເປັນຈິງຂໍ້ນີ້ເພື່ອຊ່ວຍດຶງດູດນັກລົງທຶນຕ່າງປະເທດໃຫ້ເຂົ້າມາຫຼາຍຂຶ້ນ. ພວກເຮົາຍັງຕ້ອງການຊ່ວຍຜູ້ປະກອບການລາວທີ່ກຳລັງເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດເພື່ອໃຫ້ພວກເຂົາປະສົບຜົນສຳເລັດໃນການສົ່ງອອກສິນຄ້າໄປເອີຣົບ. ນີ້ແມ່ນສິ່ງທີ່ພວກເຮົາກຳລັງພະຍາຍາມເຮັດໃຫ້ເປັນຈິງຮ່ວມກັບທີມງານຂອງພວກເຮົາເອງ. ຂ້າພະເຈົ້າຂໍຊຸກຍູ້ໃຫ້ທຸກໆບໍລິສັດພົບປະກັບທີມງານຂອງພວກເຮົາ ແລະ ເປັນສະມາຊິກຂອງສະພາການຄ້າເອີຣົບ ຍ້ອນວ່າຍິ່ງມີສະມາຊິກເຂົ້າມາມີສ່ວນຮ່ວມຫຼາຍເທົ່າໃດ, ຂໍ້ຄວາມທີ່ພວກເຮົາຢາກຈະສື່ສານອອກໄປຍິ່ງມີປະສິດທິພາບຫຼາຍເທົ່ານັ້ນ.

Mr. ARNAUD CAULIER
President of the European Chamber
of Commerce and Industry in Lao PDR

EUROCHAM IS THE PRIME ORGANIZATION REPRESENTING THE EUROPEAN BUSINESS COMMUNITY IN LAO PDR

WE ARE OFTEN PROMOTING LAOS AS THE HIDDEN GEM OF SOUTH EAST ASIA.

In this September issue of Target Magazine, we have the honor to interview Mr. Arnaud Caulier, elected President of the European Chamber of Commerce and Industry in Lao PDR (EuroCham), who will share his vision of the European Chamber's Role in Laos.

• Could you please tell us more about EuroCham history and mission?

EuroCham was founded in 2011 by European businesses in order to promote Europe as a business partner of Lao PDR.

From the beginning, the objectives of the Chamber have been to support the European Business Community in the Lao PDR, to promote trade relation between EU and Lao PDR and to showcase the latter as an Investment destination for EU investors.

As of today, EuroCham can be considered as a prime organization representing the European Business Community's interests in Lao PDR. We have around 100 members representing diverse sectors of activity such as, Agroforestry, Logistics, Banking and Insurance, Consulting, Garment, Industry, Energy, Construction etc. These members are either owned by European shareholders or managed by European Nationals, and others are companies with import-export ties to the Lao PDR.

• Could you give us more details about your organization and activities?

Biannually, our members elect a Board. The Board defines the Chamber's strategy, and approves the Chamber's action plan while our Chamber's executive team is tasked with operationalizing the approved strategy and action plan and other decisions of the Board. The executive team currently comprises of nine employees.

As part of our mission, we regularly organize quality trainings and seminars with the aim of improving knowledge and skills of the labor force. Our training topics range from Management, Communication to more specialized technical skills such as Supply Chain Management and Sales skills. These programs have been well received and greatly appreciated by participants. We organize monthly training sessions, workshops and seminars. Recently, we launched the "Breakfast Talks" consisting of short panel discussion sessions on various topics, for instance: Accounting and Intellectual Property Rights. These short sessions help participants to be exposed to new ideas, share together and ultimately gain useful and practical knowledge for their work purposes.

Furthermore, EuroCham, regularly organizes networking receptions supported by our members. Such events present a great opportunity for our sponsors to introduce their organizations to other partners and establish business relations.

Our Chamber also organizes business trips for our partners' business delegates, both inbound and outbound. As an example EuroCham has been selected as a service provider by the Austrian Chamber of Commerce, for their annual business trips to the Lao PDR, a week filled with official meetings, field visits and business matching sessions.

What I have just shared with you are parts of the Trade & Business support services provided by the Chamber to our members and non-members, among other services such as

recruitment services, production of industry profiles and undertaking of market studies.

In addition to the Chamber's membership fees, these activities generate sufficient revenues to cover our operational costs and thus ensure the Chamber's financial sustainability.

As for our engagement with Lao Government, EuroCham voices our members' interests to relevant Lao authorities, through an active participation to the Trade & Private Sector Working Groups, a dialogue between development partners and the Government of the Lao PDR, and an involvment in the Lao Business Forum. To further ensure that the feedbacks from the ground reach the Lao Business Forum secretariat, EuroCham has recently launched sectoral working groups. The objectives of our sectoral groups are to consolidate ideas and suggestions from our members operating in the different sectors of activity, to help the Government improving the business environment in Laos. We share the outcomes with relevant authorities and line Ministries through position papers.

- **Could you give us an example of a working group, and maybe share its suggestions?**

I will take a very recent example: as the COVID-19 hit Laos, we immediately worked with our members from the Hospitality sector. After the border closure, we coordinated with them to write a position paper offering suggestions to mitigate the COVID-19 impacts on the tourism sector. We suggested different measures to the government such as a tax ease, delayed payment for electricity, taxes and loans etc.

More recently, professionals from the Construction sector and related activities met at EuroCham office to launch another advocacy group. This group will discuss challenges faced by the sector and to come up with recommendations.

- **What is your view on the COVID-19 consequences on the business environment in Laos?**

Firstly, we highly value the actions taken by the Government of the Lao PDR to support the business community during this unprecedented pandemic. This pandemic obviously has had tremendous impacts on all of our members' businesses, the hospitality sector in particular. Notably, COVID-19 slowed down the foreign investment inflow to the country. We published some reports of the surveys we have conducted since April to look into the impacts on our members' businesses. Those survey results paint very bleak picture as the respondents estimated the decrease of their turnover to reach in average 50%. Thanks to the measures introduced by the Government, some sectors have managed to export their products (garment and mining for example) despite a slow down of the global demand, meanwhile the energy and logistics sectors have suffered less than others.

- **What is the competitive advantage of Laos to attract foreign investors?**

We are often promoting Laos as the "hidden gem" of Southeast Asia. After a few years in the country, I cannot agree more! Laos offers many advantages for foreign investors and also local entrepreneurs. Laos is blessed with abundant natural resources, young population with lots of potentials and increasing infrastructure network connecting the country and its neighbors. Some people say that Laos is a "landlocked" country, I prefer to view Laos as a "landlink" among the Southeast Asian Countries. With increasing connectivity, Laos can establish itself as a regional logistics hub for transit goods and trade. Since the beginning of the pandemic, we have observed that a large part of the commercial traffic between Thailand and China, or Thailand and Vietnam have been going through Laos. Laos-China Railway will certainly further hand Laos a competitive advantage as the goods produced in Laos will enjoy a direct access

with cheaper transportation costs to China. Besides, the economic zones that Laos settled (as Savan Seno Park in the South) give investors fiscal advantages and access to reliable electricity networks that very few countries can match.

In addition, the Lao PDR benefits from many trade agreements as a Least Developed Country (LDC) status like the Everything but Arms (EBA) scheme. This scheme grants to the Lao PDR unilateral duty and quota free access for all its exports (except arms and ammunition) to the EU market. We currently have members in the Garment sector for instance exporting to EU under this scheme. We are glad to see that EU is the 4th biggest trade partner of the Lao PDR. As the European Chamber, we are seeking for ways to further strengthen the Lao-EU relations and increase the trade flows between the Lao PDR and EU member states.

European companies or companies who have EU as a target market should consider establishing in Lao PDR for these aforementioned reasons.

- **Do you accept non-European companies in the EuroCham? What would be their interest to become members?**

Of course, any non-European company can become a member of our Chamber. By being a member, companies will have the opportunity to expand their network among the European business community.

The membership will also help them be more visible with the exposure we offer to members through our different channels of communication, especially to attract potential business partners or customers in Laos, ASEAN and Europe. Our new strategy in place since the beginning of 2019 puts a focus on connecting with members and give them the maximum visibility through online tools which allow them to reach a broader audience.

- **Thanks for these words, what would be your conclusion/last words?**

I am convinced that Lao PDR offers a lot of opportunities to investors that are willing to develop their business in Southeast Asia. The most valuable asset of Laos is its people: young population with eagerness to learn and work hard for a better future of their country and families. We would like this to be known around the world and particularly in Europe, so that more investors will come. We also would like to help Lao entrepreneurship initiatives, so that Lao entrepreneurs can successfully export their products in Europe. This is what we are trying to work on with our team. I encourage all interested companies to meet with our members and be part of the Chamber! The more members involved the more efficient our message would be.