

# Guidelines for the Promotion of Inclusive Business in ASEAN

Briefing Notes for Lao PDR



Co-funded by the European Union



# Guidelines for the Promotion of Inclusive Business in ASEAN

Briefing Notes for Lao PDR

## Table of Contents

A.	Overview of Inclusive Business (IB) and Opportunities to Collaborate in Lao PDR .....	1
B.	Inclusive Business Promotion in ASEAN .....	1
C.	12 Policy Instruments to promote IB in ASEAN.....	2
D.	Designing and implementing IB promotion policy instruments .....	2
1.	Strategy and action plan on IB enabling environment.....	4
2.	Institutionalising IB promotion.....	5
3.	IB accreditation and registration.....	6
4.	IB awareness raising .....	8
5.	IB coaching for companies .....	8
6.	IB investment incentives .....	9
7.	Reducing impact investment risks.....	9
8.	Promoting IB in public procurement.....	10
9.	Targeting IB in existing private sector and other development programs .....	10
10.	Linking IB to the social enterprise and corporate social responsibility agenda .....	11
11.	Monitoring and reporting on IB results.....	11
12.	Creating synergies to promote IB in the ASEAN region and beyond .....	12
A.	ພາບລວມຂອງທຸລະກິດແບບທົ່ວເຖິງ (IB) ແລະ ໂອກາດສໍາລັບການຮ່ວມມືຢູ່ ສປປ ລາວ .....	15
B.	ການສົ່ງເສີມທຸລະກິດແບບທົ່ວເຖິງໃນອາຊຽນ .....	15
C.	12 ເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍເພື່ອສົ່ງເສີມ IB ໃນອາຊຽນ .....	16
D.	ການອອກແບບ ແລະ ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍເພື່ອສົ່ງເສີມ IB .....	17
	ເອກະສານປະກອບ 1: ເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍເພື່ອສົ່ງເສີມ IB ໃນອາຊຽນ .....	19
1.	ຜູ້ປະສານສານ ແລະ ແຜນການປະຕິບັດງານກ່ຽວກັບສະພາບແວດລ້ອມທີ່ເອື້ອອໍານວຍໃຫ້ແກ່ IB .....	19
2.	ການສ້າງມາດຕະຖານໃຫ້ແກ່ການສົ່ງເສີມ IB.....	21
3.	ການຍົກຍົນ ແລະ ການລົງທະບຽນສໍາລັບ IB.....	22
4.	ການປຸກຈິດສໍານຶກກ່ຽວກັບ IB.....	24
5.	ການຝຶກອົບຮົມ IB ສໍາລັບບໍລິສັດ .....	25
6.	ນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈລົງທຶນໃນ IB.....	25
7.	ການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງຈາກຜົນກະທົບຂອງການລົງທຶນ .....	26
8.	ການສົ່ງເສີມ IB ໃນການຈັດຊື້-ຈັດຈ້າງຂອງລັດ .....	27
9.	ການກຳນົດເປົ້າໝາຍໃຫ້ແກ່ IB ໃນຂະແໜງການເອກະຊົນທີ່ມີຢູ່ໃນປະຈຸບັນ ແລະ ໂຄງການ ພັດທະນາອື່ນໆ.....	28
10.	ການເຊື່ອມໂຍງ IB ໃສ່ວິສາຫະກິດສັງຄົມ ແລະ ລະບຽບວາລະຄວາມຮັບຜິດຊອບດ້ານສັງຄົມ ຂອງບໍລິສັດ.....	29
11.	ການຕິດຕາມ ແລະ ການລາຍງານກ່ຽວກັບຜົນຂອງ IB.....	29

12. ການສ້າງການຮ່ວມປະສານງານກັນເພື່ອສົ່ງເສີມ IB ໃນພາກພື້ນອາຊຽນ ແລະ ພາກ  
ພື້ນອື່ນໆ ..... 30

# Guidelines for the Promotion of Inclusive Business in ASEAN

## A. Overview of Inclusive Business (IB) and Opportunities to Collaborate in Lao PDR

1. While there is some reference to NGO-driven social enterprises and corporate social responsibility as well as interest for more responsible business in Lao PDR, there have been no specific public initiatives to promote IB. Awareness on IB is also nascent, and impact investors find the market very small to engage in a bigger scale.
2. During the 3rd ASEAN Inclusive Business summit in September 2020, the government of Lao PDR officially requested support for a landscape study on IB potential in Lao PDR and develop policy recommendations for IB support.

## Contact

Mr. Douangsavanh Bountheung, Director-General, Department of SME Promotion, Ministry of Industry and Commerce, Lao PDR.

## B. Inclusive Business Promotion in ASEAN

3. **IB definition and overview in ASEAN:** ASEAN defines Inclusive Businesses as businesses that provide goods, services, and livelihoods on a commercially viable basis, either at scale or scalable, to people at the Base of the economic Pyramid (BOP), making them part of the value chain of companies' core business as suppliers, distributors, retailers, or customers<sup>1</sup>. IB is implemented along three approaches, namely IB models, IB activities, and Social Enterprise initiatives.<sup>2</sup>
4. In 2017, the ASEAN leaders called for greater emphasis on creating an enabling environment for Inclusive Businesses and endorsed the **ASEAN IB Framework**. In 2018, the ASEAN Coordinating Committee on Micro, Small and Medium Enterprises (ACCMSME) took the lead to promote IB in the region. Since then, ASEAN and its member states have made significant progress in advancing the promotion of IB at both national and regional level through capacity building programmes, publication of reports and guidelines and development of national-level IB landscape studies. The regional **Guidelines for the Promotion of Inclusive Business in ASEAN** document was endorsed by the ASEAN Economic Ministers (AEM) at the 52<sup>nd</sup> ASEAN AEM Meeting in August 2020, providing a common non-binding reference document for ASEAN policymakers to further promote the IB agenda in the region. It provides an outline on how IB can be supported at the national level, and what institutional setup is required to do so, as well as provides recommendations on how to promote IB at the regional level.
5. The Inclusive Business (IB) agenda is a **triple win** for governments, businesses and people at the base of the economic pyramid, blending economic, commercial and social objectives and benefits. IB is a cross-cutting topic – its promotion and integration into national and regional policies require close collaboration with all relevant stakeholders from both the public and private sectors. It is thus pertinent that all stakeholders have the same understanding on the IB model, its potential avenues for

---

<sup>1</sup> As per definition adopted in the ASEAN Inclusive Business Framework, which referred to the IB definition developed by the G20. <https://asean.org/wp-content/uploads/2012/05/ASEAN-InclusiveBusiness-Framework.pdf>

<sup>2</sup> IB models integrate the poor into their core business, expect to realize market returns, and rely mainly on commercial funding. IB activities, on the other hand, integrate the poor into their value chain but only ancillary, such that the business may survive even without the IB activity. CSR activities often fall under this category. Finally, SE initiatives have explicit social impact objectives, but are not necessarily structured to maximize profit for investors.

applications as well as benefits to achieve a common objective in the promotion and integration of IB in national and regional policies.

6. **IB as part of the post-COVID 19 re-building:** IB can support efforts to rebound from the COVID-19 crisis and to build back better. Companies with IB models are innovative and their social impact is local. Many have established last-mile distribution and supplier outreach systems and understand the markets of the poor and low-income population. Governments providing financial support to the private sector in times of economic crisis are increasingly interested in linking their support to creating impact for the economy and building back a better future through encouraging changes towards inclusive business practices. Providing detailed information about the state of the IB sector generally would help lay the case for investors to re-engage with investments. Governments can also approach investors to discuss potential risk reduction strategies that could stimulate post-pandemic investments leveraging public sector spending.

### C. 12 Policy Instruments to promote IB in ASEAN

7. The **Guidelines for the Promotion of Inclusive Business in ASEAN** introduces 11 policy instruments to promote IB at the national level<sup>3</sup> and one (1) policy instrument on “creating synergies to promote IB in the ASEAN region and beyond” to promote IB at the regional level. Description of each policy instrument appears in **ANNEX 1**.

### D. Designing and implementing IB promotion policy instruments

8. **The process of formulating an IB promotion strategy:** The development of IB policy instruments, which has emerged in ASEAN, follows a three-step process consisting of (i) scoping, landscaping and strategy recommendation development in public-private engagement; (ii) consultation, awareness-building and promotion through public-private dialogues; and (iii) steering, technical assistance and strategy implementation. The aim of the collaborative and participatory multi-stakeholder approach is to build a convincing case for IB and to create ownership and commitment which supports the transformation of the strategy recommendations into official government and private sector approved policy instruments according to the country’s specific processes.

9. **Initial insights to implementing IB promotion policy instruments:** IB is a private sector activity therefore policymakers need to involve private sector representative in the development and implementation of IB strategies. Although there is so far only limited experience in the implementation of IB policies, coordination mechanisms for public and private sector focal points in form of, for example Steering Groups, have been initiated. The level of institutionalization, from establishing a government programme to promote IB to adopting specific legislation to promote IB, will be an indicator of the future sustainability and impact of the IB strategy. The promotion of IB requires a core government budget to support the IB unit and coordination efforts. Government funding can leverage private funding from companies and investors. In addition, development partners may be interested to fund some elements of the IB strategy. Some promotion activities could be part of existing programmes.

---

<sup>3</sup> (i) strategy and action plan on IB enabling environment; (ii) institutionalisation IB promotion; (iii) IB accreditation and registration; (iv) IB awareness raising; (v) IB business coaching for companies; (vi) IB investment incentives; (vii) reducing impact investing risks; (viii) promoting IB in public procurement; (ix) targeting IB in existing private sector and other development programs; (x) linking IB to the social enterprise and corporate social responsibility agenda; (xi) monitoring and reporting on IB results

## Important documents

- Guidelines for the Promotion of Inclusive Business in ASEAN (September 2020) <https://asean.org/wp-content/uploads/2021/09/6.-ASEAN-IB-Promotion-Guidelines-Endorsed-at-the-52nd-AEM.pdf>
- The ASEAN IB Framework (August 2017) <https://asean.org/wp-content/uploads/2021/09/ASEAN-Inclusive-Business-Framework.pdf>
- Advancing Enabling Policy Environment for Inclusive Businesses in Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) (September 2019) <https://asean.org/wp-content/uploads/2021/09/Advancing-Enabling-Policy-Environments-for-Inclusive-Businesses-in-ASEAN-1.pdf>



## Annex 1: Policy Instruments to promote IB in ASEAN

The **Guidelines for the Promotion of Inclusive Business in ASEAN** introduces eleven policy instruments for AMS, followed by one for ASEAN (creating synergies to promote IB in the ASEAN region and beyond), to encourage the widespread adoption of IB in the ASEAN region with the details are as follows.

### 1. Strategy and action plan on IB enabling environment

**Strategy for an IB enabling environment (IBee<sup>4</sup>).** Inclusive Business as a new and cross-cutting topic is distinguished from sector or MSME policies. Therefore, a specific strategic framework is required which rationalizes policy options, draws in commitment of various stakeholders, and includes an action plan with budget and institutional structure for implementing IB promotion. While no ASEAN Member State (AMS) has an approved IB strategy so far, six countries have recently prepared either full-fledged IB strategy proposals (Cambodia, Malaysia, Myanmar, Philippines, Viet Nam), sector specific IB recommendations (Indonesia), or an IB bill and roadmap (Philippines). IBee strategies typically describe directions and cohesive programs to be implemented by government in partnership with other organizations to create a better enabling environment for IB. In some countries IB strategies are also referenced in broader medium-term socio-economic development plans or industrial or SME development strategies.<sup>5</sup>

**IB strategies aligned with MSME development strategies.** The ASEAN SME Policy Index 2018 identified that industrial clusters create an environment conducive to productivity gains, which are a factor of growth, and so form a structure that helps enterprises meet the challenges of international competition. Without SMEs as subcontractors and suppliers of intermediate inputs to multinational corporations (MNCs) and domestic large enterprises, industrial growth may not be able to sustain increasing domestic value, employment, productivity and industrial linkages.

The point of convergence between MSME and IB development objectives, and responsible agencies' success indicators, is the linkage. As MSME look for access to market through large companies (bottom-up approach), IB companies look to engage with MSMEs throughout their value chain (top-down approach). To foster alignment of IB and MSME promotion strategies the following steps can be undertaken by the IB and the SME focal agencies:<sup>6</sup>

- a. A review of the current state of MSME development plans and programs relevant to IB promotion can reveal concrete opportunities of alignment, such as support programmes for SME financing and support services.

---

<sup>4</sup> In Cambodia, the proposed strategy is named IBeeC (Inclusive Business enabling environment in Cambodia). This innovative naming refers to an active bee going around (enabling environment) collecting pollen (inputs) from different flowers (stakeholders) and transferring this into honey (IB support programs).

<sup>5</sup> For example, in Malaysia IB is a strategy in the National Entrepreneurship Policy 2030 (NEP 2030) and being considered as a strategy under the 12th Malaysia Plan; in Cambodia in the National Development Plan 2019-2023; and in the Philippines in the National Socio-Economic Development Plan. In all three countries, IB is also a topic in the SME development strategies.

<sup>6</sup> The Philippines' Department of Trade and Industry together with the Board of Investment developed in 2019/20 the Inclusive Business Roadmap with representative from the private, public and civil sector, which outlines alignment strategies of IB and MSME development.

- b. Such review can further identify national, provincial and local agencies-and their objectives - involved in MSME development, which could incorporate and implement IB strategy elements connected to MSME development.
- c. The following key strategic objectives have emerged to further promote inclusive business through convergence with MSME development programmes:
  - i. Encourage more provincial and local businesses to develop inclusive business models engaging with MSMEs.
  - ii. Coordinate the provision of support to build financial and technical capacities of IBs and MSMEs, for example by collaborating on MSME capacity development programmes.
  - iii. Build viable community partnerships that enable the emergence and growth of IB models and that provide access to markets for MSMEs.
  - iv. Facilitate the set-up of a central database/repository and a readily-accessible online portal for information and knowledge sharing as well as matching of IBs and MSME value chain partners.
  - v. Develop metrics or standards and a system to measure, monitor, and evaluate IB/MSME performance and impact.

**Developing an IB strategy needs a committed champion:** Because of the multi-sectoral character of IB, endorsing such strategies will require multi-agency support and engagement at high-level, both in the government’s cabinet and in business associations. To this end, it is particularly important to find a strong and active champion in the government. At government level the development of an IB strategy could involve ministries of economy and finance, industry and trade, investment boards, and a key sector ministry being responsible for agrobusiness (as most IB models address income poverty and are related to agrobusiness and crafts).

**IB strategies aim at encouraging the transformation of mainstream business models into inclusive business models:** To this end, the recommended incentives focus first on creating a clear understanding of IB (information dissemination, awards, accreditation, systemic impact monitoring, etc.), enhancing business readiness, and reducing business investment risks. In addition, they may call for smart and targeted incentives and for mainstreaming IB promotion through existing SME development, sectoral and poverty reduction programs. The strategies also emphasize partnership between multiple implementation actors, especially in government (economic and finance as well as industry and trade ministries and their investment promotion bodies), business associations and impact investors.

**A multi-year IB action plan is developed from the IB strategy:** It describes the activities and inputs for implementing the objectives and targeted results of the IB strategy. The action plan includes a budget and explains the roles of the various stakeholders involved. It is linked to monitoring IB implementation and following up on commitments from government agencies, business associations, impact investors, business facilitators, development partners, and others.

## 2. Institutionalising IB promotion

**Dedicated IB strategy implementation bodies:** Alongside the strategy development and identifying the leading champion for IB promotion in the government, it is important to establish the right coordinating and initiating bodies for IB promotion. Three important bodies emerged in AMS to institutionalize IB:

- Most importantly a central IB coordinating unit under the IB champion in a ministry is needed to arrange the implementation of the strategy. This IB unit could be located in the respective

strategy department of the ministry, and comprise 2-3 persons working part-time on IB. The IB unit could have a small budget for hosting workshops, establishing and then populating a country-wide IB website, conducting IB studies, and preparing and coordinating the implementation of the action plan.

- The IB coordination unit should work with officially nominated IB focal points in selected government agencies and business associations. The IB focal points (usually 6 to 12) should meet regularly to discuss IB implementation in their specific constituency.
- A broader IB steering group could be responsible for monitoring the implementation of the IB action plan. It could meet quarterly to guide the direction of IB implementation. Such steering group would comprise of the IB focal points plus other key stakeholders active in IB promotion. Representatives from impact investors, business facilitators and development partners could be selected on a rotating basis. To build wide ownership of IB promotion, the steering group would be responsible for endorsing the IB action plan.

**Keeping the momentum:** As part of the IB policy formulation process, various AMS have already or are in the process of establishing a steering group (e.g. Myanmar), coordination unit (e.g. Cambodia, Malaysia, Philippines, Viet Nam) and a focal point (Cambodia, Myanmar). For those countries that are finalizing their policies, the next step would be to formally endorse and communicate the institutional structure, and to establish regular meetings and working realities. The IB coordinating unit could serve as the secretariat to the steering group.

### 3. IB accreditation and registration

**IB accreditation as core policy instrument:** IB is a thematic concept that emphasizes impact and not company size or sector priorities as in other industry promotion policies. To endorse financial support to the private sector, the government needs a good rationale and targeting system. IB accreditation allows both by emphasizing that companies need to be viable (and hence government support is limited), achieve large scale social impact, and provide systemic and innovative contributions to development. IB is a new concept and terminologies of combining economic activities with social impact are often confusing, therefore a transparent and independent accreditation system is required to clearly identify such companies. Some AMS (like Cambodia, Malaysia, Myanmar, and Viet Nam) are currently exploring an IB accreditation scheme. Some (like Malaysia, Thailand, Singapore, Viet Nam) also have a social enterprise accreditation or registration system, which could be broadened to include also IB or linked to a separate IB accreditation (discussion in Malaysia and Viet Nam).

**Principles of IB accreditation:** Eleven basic principles to IB accreditation are outlined below:

- 1) Companies can apply voluntarily and IB accreditation shall be different from eventual IB registration for incentives.
- 2) The IB accreditation system assesses IB business lines (not the whole company) based on 40 more detailed criteria—see Annex 5 and Annex 6 of the guidelines document—and against sector benchmarks for small (offering the opportunity to integrate Social Enterprise (SE), and medium and larger companies).
- 3) The assessment is based on both past performance and the realistic application of a forward looking (3 years) business plan.
- 4) Furthermore, the IB accreditation is not given once for all, but needs to be confirmed every 3 years.

- 5) A composite rating tool<sup>7</sup> with a set of transparent criteria, sector benchmarks reflecting different company sizes and country realities, and a common weighting<sup>8</sup> and scoring<sup>9</sup> principle is used to assess all business lines on their IB potential.
- 6) A company needs to pass some minimum score to be qualified as IB.<sup>10</sup> Companies with environmental, social and governance (ESG) safeguard and responsible business standards below a certain threshold will be disqualified.
- 7) Companies with good IB strategic intent and ratings close to the minimum thresholds can be classified as potential IB, while others exceeding the minimum scores are classified as IB. Potential IB could have access to incentives (e.g. business coaching) but would qualify for financial incentives only, if the IB line's projected impact is achieved.
- 8) Small, medium and large companies are rated on the same criteria, but rating benchmarks consider the three company sizes.
- 9) The accreditation is based on a detailed assessment of the IB line through independent advisory firms. To enhance ownership among the business community, the final rating is jointly performed by representatives from government and business associations.
- 10) The results of IB accreditation are transparently publicized and IB awards being given to enhance branding of such companies.
- 11) IB rating is linked to receiving IB incentives. Recognition and awards are the minimum incentives a government can give. Other financial, technical, market, and input access incentives are further outlined below; AMS may decide which of these incentives they wish to open for IB.

**Encouraging the transformation of potential IB:** To this end, (a) applying a dynamic understanding and theory of change for reporting scale, depth and transformative character of the social impact, and (b) encouraging companies with potential IB models to make the transition towards IB are important. The accreditation system allows for identifying potential IB models, and such companies could receive specific support like business coaching. For the government and other actors in the ecosystem, transforming potential IB into fully matured IB models is the key for widespread adoption of IB

**IB registration as an enhanced policy instrument:** In case a government decides to also provide financial incentives, companies with an inclusive business model need to undergo a registration process. Such a registration process can be a stand-alone process, or one that is integrated in registration processes for other investment promotion incentives (as in the Philippines).

---

<sup>7</sup> The advantage of a composite rating tool against principles of assessment by exclusion, is that companies can be eligible for IB even if they are weak in some criteria. Another advantage is that all company sizes can be assessed under the same methodology, with different benchmarks used for small, medium or large companies.

<sup>8</sup> Commercial and social ratings have similar weights with social rating slightly higher, while BoP innovation has a much smaller weight. While criteria are uniform for all AMS, the weights can be adjusted to the specific country conditions.

<sup>9</sup> The assessment would rate each of the 39 criteria in high-medium-and low results which are transferred into numbers 1-6. These rates are then multiplied by the weights for each criterion to achieve a specific score.

<sup>10</sup> A company's business line would qualify as IB, if it achieves minimum overall and section scores. An indicative overall score for IB could be 3.2, a minimum financial score 1.2 (sum of commercial score, business innovation and technology innovations), a minimum social score 1.5 (sum of social impact and social innovation), an innovation score 0.4, and an IB strategic intent score could be a minimum of 3.

#### 4. IB awareness raising

**Need to raise awareness of IB:** Apart from an increasing number of IB thought leaders and public and private sector pioneers, IB is still not well known in most AMS among policy makers, businesses, or the public. Therefore, it is important to generate awareness at different levels, mostly among business leaders (so that they see the potential of IB markets) and among government agencies (so that they understand the role IBs can play in achieving their mandates, and how they may promote IB). Knowledge sharing and advocacy is therefore a critical component of IB promotion.

**Business associations** are best suited to undertake this towards the private sector. However, some government agencies are also well-placed to prepare and disseminate knowledge on IB through numerous activities, such as preparation and dissemination of information material—among others – multimedia, printed information and promotion materials, films and radio features as well as newspaper articles. Organisation and participation in workshops and seminars, capacity building programs, and international events could also be considered. Having a country-wide IB website, to which key stakeholders contribute and is linked to global IB platforms<sup>11</sup> could be a simple and highly effective way of awareness raising. Finally, recognising the achievement and societal contribution of IB companies through national IB Awards may also increase the understanding and awareness among the public and private sectors on the IB model. Proposed nomination and selection criteria appear in the Annex 7 of the guidelines document.

#### 5. IB coaching for companies

**Rationale for IB coaching:** Impact investors suggest that the lack of investment readiness is the main bottleneck for investing in companies with IB models. This readiness is related to both commercial viability as well as social impact. At the same time, there are companies without IB models or already with potential IB models which would like to transition into IB but have not yet fully develop such business lines. A program of IB coaching is a tool to support such companies making the transition to IB, while helping to improve investment readiness, commercial viability and enhance social impact. The government could set up a business coaching facility, which helps companies through focused and practical technical assistance improving the IB model.

**Content of IB coaching:** IB coaching would comprise an overall strategic business discussion resulting in a general orientation for an IB focused business plan of the company. The target audience would typically be high-level decision makers in a company. Other forms of business coaching can comprise matchmaking with impact investors. Yet another component of business coaching could be marketing to the BoP, managing environmental and social risks through supply chain due diligence<sup>12</sup>, or business processes advice, for which sector experts would be needed. These different coaching activities would require between 1 to 30 person-days of intermittent input with longer time support commitment. To meet the diverse requirements of expertise, a network of IB trained national and international experts could be established.

**Delivering IB coaching and its costs:** As one-on-one coaching is expensive, innovative cost-reducing approaches are required to make the coaching feasible. IBs coaching can be given to the company on a grant basis with a mechanism for the company to cost-share a certain percentage in case of successful IB business. That would create a revolving fund for making the IB coaching facility more sustainable. Given that business associations are very close to company clients, IB coaching could best

---

<sup>11</sup> such as [www.inclusivebusiness.net](http://www.inclusivebusiness.net).

<sup>12</sup> Such training could be based on internationally recognized instruments such as the [OECD Due Diligence Guidelines for Responsible Business Conductor](#) relevant sectoral OECD due diligence instrument.

be coordinated by one business association working in cooperation with other stakeholders, notably impact investors and development partners.

## 6. IB investment incentives

**Include IB as a separate category in the existing investment incentives:** Many countries have specific investment incentives for industries of high national priority. Such incentives typically include favorable tax regimes, import and export incentives, technology and foreign workers incentives, profit transfer regulations, benefits through industrial zones etc. Such financial incentives may be an important consideration for mainstream companies to begin the development of IB models. Including IB as a category in existing incentive packages is therefore a possible policy option if cost benefit or social benefit analysis confirms it. Eligibility schemes could be aligned with IB accreditation principles and adjusted to the specific incentives scheme in terms of context specific considerations. The Philippines' Board of Investments included the IB model as one of the preferred activities in its Investments Priority Plan 2017-2019, in which IB projects may qualify for income tax holiday. From its piloted IB assessment criteria, three impact targets and three innovation features were included in the registration requirements.<sup>13</sup>

**IB can be used to rationalize incentives:** In most AMS incentives are being given for investing in sectors identified by the government as priority for growth. IB is undertaken in many of those sectors but goes beyond the sector focus by being a societal priority for growth and development, and for creating greater inclusion. Including IB as a cross-cutting topic can so help AMS investment boards to further rationalize existing incentives and prioritize those companies that bring high social impact. IB accreditation would be a precondition for accessing such incentives.

## 7. Reducing impact investment risks

The rationale for investment support. MSMEs face challenges of obtaining financing due to the preference of the banks not to take the risk and the administrative preference to deal with larger companies. Most SME financing programmes address this challenge and establish separate credit lines for the SMEs. Companies with IB models, however, have potential access to financing for example from impact investors, provided they can present a strong business and social impact plan, and the potential investors finds ways of reducing its perceived investment risks. While IB support will address investment readiness through IB coaching, readiness of investors can be encouraged by establishing a risk reduction financing facility.

**Investment risks of IB:** There are two reasons, why financial institutions perceive the investment risks in IB companies as high: First, it is assumed that working with the BoP (having less capital and hence less purchasing power and less repayment capacity) may incline higher risks for doing business with or through them. Another reason is that risk mitigation measures IB companies put in place are not fully understood due to the unfamiliarity of IB among mainstream financial institutions. Hence, not a separate credit line for IB financing is recommended, but a facility that can help in reducing the risks of impact investors in IB. Such risk reduction facility would be welcomed by impact investor, development banks and even some commercial banks. Such facility would also reduce the costs for the government to stimulate IB financing while at the same time actively encourage investments in IB.

---

<sup>13</sup> The targets encompass relevancy (% value of total cost of goods sold sourced from MSEs), reach (number of BoP engaged, of which at least 30% are women) and depth (% increase in average income). The innovation features comprise the provision of technical assistance, facilitation or provision of access to finance and provision of inputs and/or technology.

**Design as a pay-for-success blended finance facility:** An innovative blended finance facility is different from a traditional guarantee instrument as it creates a modality where the public sector can co-invest equity or debt in a business of societal value without subsidizing that investment. The government – through the risk reduction facility – would co-invest with the investor. The financing will be used to reduce the investment risk and unleash financing from impact investors in accredited IB companies. In case the investment achieves the planned social outcomes but does not meet the agreed financial returns, the government investment will be converted into a grant. If the investment is commercially and socially successful, it will be paid back. Such risk reducing financing tools based on payment for outcome are used for example in Latin America by the Inter-American Development Bank in IB and are getting more common in Asia. Development partners and banks could be approached to initially finance the facility with long term (15-25 years) government repayment.<sup>14</sup>

## 8. Promoting IB in public procurement

**Promoting procurement from companies with IB models and social enterprise (SE) initiatives:** Public procurement is internationally an often-used, but controversial, policy instruments to benefit those delivering social or environmental benefits and passing minimum quality criteria. Typically, procurement rules emphasize cost effectiveness, quality and adequacy of delivery, as well as good governance and adhering to social and environmental safeguard standards by the firms. In result, many of those goods are imported instead of sourced locally. Alternatively, the government could also develop mechanisms giving preference to inclusive business and social enterprises, through targets or impact related selection criteria, while ensuring business integrity<sup>15</sup> in the procurement process. Since procurement is often undertaken in a decentralized way, it would require a committed central agency to establish a general rule of IB targeting and then agree it with line agencies. So far, no AMS has such specific rules for IB or SE targeting in public procurement.

**Public procurement in COVID-19 recovery program:** If implemented, IB targeting in public procurement could create a major demand for products produced by the BoP, and hence generate big impact on new income generation opportunities for the poor. Especially in post COVID-19 recovery times, such IB targeting could create quick effects for the poor most seriously affected by the pandemic.

## 9. Targeting IB in existing private sector and other development programs

**SME development programs:** Many AMS have active and well-funded MSME development programs and effective administration to implement. As ACCMSME is the focal point for IB in ASEAN, several countries decided to bring the IB agenda under this MSME administration (for example, Cambodia, Malaysia, Philippines, Viet Nam). They are conscious that promoting IB is an effective way to reach MSMEs indirectly. To fully capitalize on the potential of IB in terms of inclusive growth, IB promotion is a task that needs to go beyond SME promotion objectives and institutional structure. AMS where IB

---

<sup>14</sup> In preliminary discussions in Cambodia, Myanmar and Viet Nam for example, multilateral development banks like ADB and development partners like Agence Française de Développement (Afd), Department for International Development (DFID), Japan International Cooperation Agency (JICA), and Korea International Cooperation Agency (KOICA) showed initial interest in engaging in such risk reduction facility. However, this would require more active initial involvement by the AMS governments.

<sup>15</sup> The Business Integrity Hub at the OECD provides specific guidance on integrity in procurement (see <https://www.oecd.org/corruption-integrity/Explore/Topics/business-integrity.htm>).

promotion is under SME agencies could immediately start with IB promotion if they would target IB in their own financed existing SME support programs.<sup>16</sup>

**Poverty reduction programs:** A similar assessment can be done for poverty reduction programs. As part of the landscape study for Malaysia, it was found that a 5-10% of the existing funding for SME and B40 inclusion programs could meaningfully be targeted for IB companies. Setting specific quota for IB in existing SME programs might also be an option, because the same agency would then promote IB and SME development. In general, AMS can review, which SME development and poverty reduction programs may be best suited to promote IB and how IB could be best targeted in such programs.

#### 10. Linking IB to the social enterprise and corporate social responsibility agenda

**Linking the social enterprises (SE) and corporate social responsibility (CSR) agendas to IB provides opportunities to scale-up impact:** Since early 2010s various AMS engaged in discussions on how to promote SE, CSR, and more responsible business action, notably the middle-and higher-income countries. These developments are reflected in several ASEAN documents such as the ASEAN SME Policy Index 2018<sup>17</sup> and the ASEAN Socio-Cultural, Economic, and Political-Security Community Blueprints 2025<sup>18</sup>. Some AMS have established specific SE regulations<sup>19</sup>, such as Thailand and Malaysia. Several AMS have integrated CSR into their national policies, strategies or laws, as well as into economic instruments<sup>20</sup>. Developing a clear linkage between IB, SE and CSR policy instruments can guide companies towards higher economic growth and scaled up impact. For example, the IB accreditation system could be adjusted for use also for SEs. SE and CSR promotion agencies could be made aware of IB and synergies be explored. They could actively engage in providing information on IB and guidance on opportunities of transformation from non-profit SE into SE initiatives and from traditional CSR into IB activities and subsequently IB models.

#### 11. Monitoring and reporting on IB results

**What gets measured will be achieved:** While IB is a rapidly emerging agenda all over Asia and globally, there is very little reporting on systemic results of IB beyond case studies of companies. On the other side, the success of IB solutions can be measured, since such results are related to business revenue, beneficiary reach, and structural changes such companies make to the quality of life of the poor and low-income people.

**Regular reporting on national and ASEAN level:** To further monitor the economic and social impact of IB and encourage transition to IB, regular reporting can be instrumental. This could be done by the IB unit based on inputs from various government agencies and business associations. It can also be linked to the reporting on the private sector's contribution to achieve the Sustainable Development Goals (SDGs). The landscape studies could be used as a benchmark against which developments can be compared. Regional exchange at ASEAN level on the results of such studies would further enhance learning from each other.

---

<sup>16</sup> For example, Malaysia has discussed such approach, and some initial suggestions were made in the landscape study which programs would best suit including IB and how much funding (or companies) could be targeted.

<sup>17</sup> [ASEAN SME Policy Index 2018](#) includes a chapter on Social Enterprises and Inclusive Entrepreneurship, which tracks the progress made by all 10 AMS, OECD

<sup>18</sup> All ASEAN Socio-Cultural, Economic, and Political-Security Community Blueprints 2025 include references to CSR.

<sup>19</sup> More on regulation for SE in [Compendium of good practices for SE](#), OECD

<sup>20</sup> For example, Thailand has developed a National Action Plan on Business and Human Rights; Myanmar 2016 Investment Law includes explicit objectives to responsible investment; the EU-Vietnam Free Trade Agreement includes a sustainability chapter.



## 12. Creating synergies to promote IB in the ASEAN region and beyond

ASEAN's role to promoting IB to date: Since 2017, ASEAN and the ASEAN-BAC have been active in promoting knowledge exchange and IB examples through supporting ASEAN IB summits (2017 and 2019), and IB awards (2017). ASEAN has also supported work on the IB policy agenda by endorsing the ASEAN IB Framework (2017), conducting a capacity building initiative (2018-2019) and preparing the Guidelines for the Promotion of IB in ASEAN (2020). Some AMS actively used their role as chair of ASEAN to promote IB. Some countries also introduced the IB topic to the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) body when they chaired APEC.<sup>21</sup> ASEAN is perhaps the most active regional body globally engaging in and promoting the IB agenda.

Connecting IB promotion to the ASEAN social development agenda: In ASEAN, IB is institutionally anchored under ACCMSME, the Coordinating Committee for Micro, Small, and Medium Enterprise, as part of the ASEAN Economic Community (AEC). So far, there is no link to the work of the ASEAN Socio-Cultural Community (ASCC), which is committed to "... lift the quality of life of the ASEAN people, ... reduce vulnerability and improve the opportunities and welfare of the socially less favorable and excluded...". The ASCC Blueprint 2025 makes specific reference to the inclusive growth agenda under the AEC and the promotion of "... more equitable access to opportunities for all ASEAN people, including the vulnerable and marginalized groups...". In addition to increasing income for the poor where most of the IB examples are active, IB also focus on delivering affordable and accessible goods and services with high relevance for the poor and low-income people. This second dimension is very much linked to the work of ASCC. There are many good examples, where the private sector supplements or even provides services for the poor and vulnerable people in an efficient, innovative, cost effective, valuable and inclusive ways. Programs implemented by AMS members of the ASCC especially for poverty reduction can make use of such innovations of the private sector delivered by IB companies. Hence there exists an opportunity to work closer with the various chapters under ASCC such as for sector policies (health, education, and social welfare and development) and for cross sectoral themes (rural development and poverty reduction, women empowerment, and labor). ACCMSME could reach out to ASCC institutions to start such dialog.

Connecting IB promotion to the SDG agenda: IB is one of the contributions of the private sector to achieving the SDGs. Due to its core feature of engagement with the BoP, IB contribute in the first instance to SDG 1 – No poverty. In addition and depending on the sector and the business, one or several other SDGs are also supported.

A new phase of ASEAN IB involvement: Going forward, at regional level, the following potential activities have been identified through which ASEAN could further support the promotion of IB:

- identifying a dedicated IB focal point in ACCMSME;
- continuing to host IB summits and IB awards. The nomination and selection criteria of ASEAN IB Award, which may be used to recognize IBs at both the national and regional level, appear as Annex 7 of the guidelines document;
- bringing together national IB focal points beyond the IB summits to exchange more deeply on IB policy implementation;
- facilitating the exchange of knowledge and approaches on IB, including on IB accreditation and on monitoring IB impact;

---

<sup>21</sup> For example, a regional IB study on APEC was done in 2016 and discussed during the 2017 APEC meetings.

- continuing the collaboration with the private sector through ASEAN-BAC and its Joint Business Councils;
- committing to report on a biannual basis on advances made on the promotion of IB and the impact generated;
- establishing an ASEAN-wide IB website, linked to the national IB websites of AMS and global digital platforms;
- highlighting ASEAN achievements of IB promotion at regional and global level and actively participating in international discussions, representing Southeast Asia;
- engaging with development partners to secure technical and financial commitment for supporting AMS to implement IB policy development and promotion; and
- Furthermore, ASEAN and the AMS could share their good progress in IB promotion and achieving socio-economic results for the BoP through private sector solutions, with other regions through establishing South-South dialogues.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> For example, back-to-back to the 2019 IB summit, such south-south dialogue was organized by iBAN together with Cambodia, Malaysia, Viet Nam and Nigeria. The government of Nigeria and its business associations very much welcomed that learning and are now in the process of doing a similar landscape studies with policy recommendations for IB promotion.

## Overview of IB policy instrument and the potential roles of key stakeholders

The policy actions		the implementors					the supporters				
		companies	government	business associations	impact investors	business facilitators	development partners	academia, press	ASEAN		
1	Formulate IB strategy and action plan	companies with real and potential IB business lines (IB models, IB initiatives, and IB activities)	lead				finance landscape studies and strategy				
2	Institutionalizing IB support		IB unit	part of the IB focal points		involve IB steering committee			dedicated IB focal points for ACCMSME, ASEAN-BAC, ASCC		
3	IB accreditation		lead	co-lead		do the accreditation jointly					
4	IB awareness raising		finance and lead website	lead and co-finance, IB awards		participate	participate	support and co-finance	lead IB entrepreneurship programs and information		
5	IB business coaching		finance	coordinate		emphasize IB impact	implement	co-finance			
6	IB investment incentives		arrange, finance and implement		issemiate informatic						
7	Reducing impact investment risks		arrange and finance risk financing facility		implement in conjunction with own			co-finance			
8	Prioritize IB in public procurement		arrange with sector ministries								
9	Target IB in sector programs		arrange and implement with sector								
10	Link to the SE and CSR agenda		adjust legal and institutional framework	include IB information when doing CSR awards			emphasize more the IB business lines		create consistency in IB and CSR/SE discussions		
11	Monitor and report on impact		coordinate joint reporting	provide inputs	provide inputs	provide inputs	provide inputs	co-finance	provide inputs	consolidate for regional reporting	
12	Create synergies at regional level		regional IB awards					encourage and co-finance			lead

# ມີສໍາລັບການສົ່ງເສີມທຸລະກິດແບບທົ່ວເຖິງໃນອາຊຽນ - ບົດຄັດຫຍໍ້ສໍາລັບ ສປປ ລາວ

## A. ພາບລວມຂອງທຸລະກິດແບບທົ່ວເຖິງ (IB) ແລະ ໂອກາດສໍາລັບການຮ່ວມມືຢູ່ ສປປ ລາວ

1. ໃນຂະນະທີ່ມີການກ່າວເຖິງວິສາຫະກິດສັງຄົມທີ່ຖືກຂັບເຄື່ອນໂດຍ NGO ແລະ ຄວາມຮັບຜິດຊອບດ້ານສັງຄົມຂອງບໍລິສັດ ພ້ອມທັງຜົນປະໂຫຍດສໍາລັບທຸລະກິດທີ່ຕ້ອງມີຄວາມຮັບຜິດຊອບຫຼາຍຂຶ້ນໃນ ສປປ ລາວ, ບໍ່ມີແຜນການລິເລີ່ມທົ່ວໄປເພື່ອສົ່ງເສີມ IB ໂດຍສະເພາະ. ຄວາມສໍາພັນກ່ຽວກັບ IB ຍັງເປັນສິ່ງທີ່ໃໝ່ຢູ່ ແລະ ຜູ້ລົງທຶນດ້ານຜົນກະທົບກໍຄົນພົບວ່າຕະຫຼາດມີຂະໜາດນ້ອຍຫຼາຍເກີນກວ່າຈະເຂົ້າຮ່ວມໃນລະດັບທີ່ໃຫຍ່ກວ່າ.
2. ໃນລະຫວ່າງກອງປະຊຸມສຸດຍອດທຸລະກິດແບບທົ່ວເຖິງ ຄັ້ງທີ 3 ຂອງອາຊຽນໃນເດືອນກັນຍາ 2020, ລັດຖະບານແຫ່ງ ສປປ ລາວ ໄດ້ຮຽກຮ້ອງ ການສະໜັບສະໜູນຢ່າງເປັນທາງການສໍາລັບການສຶກສາຂອບເຂດກ່ຽວກັບ IB ທີ່ສາມາດເປັນໄປໄດ້ໃນ ສປປ ລາວ ແລະ ພັດທະນາຂໍ້ສະເໜີດ້ານນະໂຍບາຍສໍາລັບການສະໜັບສະໜູນ IB.

## ບຸກຄົນຕິດຕໍ່

ທ່ານ ບຸນເຖິງ ດວງສະຫວັນ, ຫົວໜ້າກົມ, ກົມສົ່ງເສີມວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ, ກະຊວງອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າ, ສປປ ລາວ.

## B. ການສົ່ງເສີມທຸລະກິດແບບທົ່ວເຖິງໃນອາຊຽນ

3. ນິຍາມ ແລະ ພາບລວມຂອງ IB ໃນອາຊຽນ ອາຊຽນໃຫ້ນິຍາມທຸລະກິດທົ່ວເຖິງເປັນທຸລະກິດທີ່ສະໜອງສິນຄ້າ, ການບໍລິການ ແລະ ຄວາມເປັນຢູ່ບົນພື້ນຖານທີ່ສາມາດຢູ່ລອດໄດ້ທາງການຄ້າ, ເຊິ່ງເຕີບໂຕ ຫຼື ສາມາດເຕີບໂຕໄດ້, ໃຫ້ແກ່ປະຊາຊົນທີ່ຢູ່ໃນພື້ນຖານຂອງປຶຣາມິດເສດຖະກິດ (BOP), ເຮັດໃຫ້ພວກເຂົາເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າຂອງທຸລະກິດຫຼັກຂອງບໍລິສັດ ໃນຖານະຜູ້ສະໜອງ, ຜູ້ຈໍາໜ່າຍ, ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ ຫຼື ລູກຄ້າ<sup>1</sup>. IB ຖືກຈັດຕັ້ງປະຕິບັດພ້ອມກັບສາມວິທີການ ເຊິ່ງໄດ້ແກ່ແບບຈໍາລອງ IB, ກິດຈະກຳຂອງ IB ແລະ ການລິເລີ່ມວິສາຫະກິດເພື່ອສັງຄົມ.<sup>2</sup>
4. ໃນປີ 2017, ຜູ້ນໍາຂອງອາຊຽນໄດ້ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການເນັ້ນຢ້ໍາຫຼາຍຂຶ້ນຕໍ່ມາກ່ຽວກັບການສ້າງສະພາບແວດລ້ອມທີ່ເອື້ອອໍານວຍໃຫ້ແກ່ທຸລະກິດທົ່ວເຖິງ ແລະ ຮອງຮັບແຜນງານ IB ຂອງອາຊຽນ. ໃນປີ 2018, ຄະນະກຳມະການປະສານງານຈຸນລະວິສາຫະກິດ, ວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ ອາຊຽນ (ASEAN

<sup>1</sup> ຕາມນິຍາມທີ່ນຸ່ງໃຊ້ໃນໂຄງຮ່າງທຸລະກິດທົ່ວເຖິງຂອງອາຊຽນ ເຊິ່ງໝາຍເຖິງນິຍາມຂອງ IB ທີ່ຖືກພັດທະນາຂຶ້ນໂດຍກຸ່ມປະເທດ G20. <https://asean.org/wp-content/uploads/2012/05/ASEAN-InclusiveBusiness-Framework.pdf>

<sup>2</sup> ແບບຈໍາລອງ IB ປະສົມປະສານປະຊາຊົນທີ່ທຸກຍາກເຂົ້າໃນທຸລະກິດຫຼັກຂອງພວກເຂົາ, ອາດຫວັງທີ່ຈະໃຫ້ເກີດມີຜົນຕອບແທນຈາກຕະຫຼາດ ແລະ ອາໄສການສະໜອງທຶນທາງການຄ້າເປັນຫຼັກ. ໃນທາງກົງກັນຂ້າມ, ກິດຈະກຳຂອງ IB ທີ່ເຊື່ອມປະຊາຊົນທີ່ທຸກຍາກເຂົ້າໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າຂອງພວກເຂົາ ແຕ່ພຽງແຕ່ເປັນຕົວເສີມ, ເພື່ອວ່າທຸລະກິດອາດຢູ່ລອດໄດ້ ເຖິງແມ່ນບໍ່ມີກິດຈະກຳຂອງ IB. ກິດຈະກຳຂອງ CSR ມັກຕົກຢູ່ໃນປະເພດນີ້. ສຸດທ້າຍ, ການລິເລີ່ມ SE ມີຈຸດປະສົງທີ່ຈະສົ່ງຜົນກະທົບຢ່າງຊັດເຈນຕໍ່ສັງຄົມ, ແຕ່ບໍ່ຈໍາເປັນຕ້ອງມີໂຄງສ້າງເພື່ອເຮັດໃຫ້ເກີດກໍາໄລສູງສຸດສໍາລັບຜູ້ລົງທຶນ.

Coordinating Committee on Micro, Small and Medium Enterprises: ACCMSME) ໄດ້ນຳພາການສົ່ງເສີມ IB ໃນລະດັບພາກພື້ນ. ນັບຕັ້ງແຕ່ນັ້ນມາ, ອາຊຽນ ແລະ ປະເທດ

ສະມາຊິກຂອງຕົນກໍ່ມີຄວາມຄືບໜ້າຢ່າງຫຼວງຫຼາຍໃນການເລັ່ງສົ່ງເສີມ IB ທັງໃນລະດັບຊາດ ແລະ ພາກພື້ນ ຜ່ານໂຄງການສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງ, ການຈັດພິມບັນດາບົດລາຍງານ ແລະ ບົດແນະນຳ ແລະ ການພັດທະນາການສຶກສາດ້ານຂອບເຂດຂອງ IB ໃນລະດັບຊາດ. ບົດແນະນຳໃນລະດັບພາກພື້ນ

**ສຳລັບການສົ່ງເສີມທຸລະກິດທົ່ວເຖິງໃນອາຊຽນ**

ຖືກຮອງຮັບໂດຍຄະນະລັດຖະມົນຕີເສດຖະກິດຂອງອາຊຽນ (ASEAN Economic Ministers: AEM)

ໃນກອງປະຊຸມ ASEAN AEM ຄັ້ງທີ 52 ໃນເດືອນສິງຫາ 2020

ໂດຍໃຫ້ເອກະສານອ້າງອີງຮ່ວມທີ່ບໍ່ມີຜົນຜູກພັນສຳລັບຜູ້ກຳນົດນະໂຍບາຍຂອງອາຊຽນ

ເພື່ອສົ່ງເສີມລະບຽບວາລະຂອງ IB ໃນພາກພື້ນຫຼາຍຂຶ້ນ. ບົດແນະນຳ

ກຳນົດໂຄງຮ່າງສຳລັບວິທີການສະໜັບສະໜູນ IB ໃນລະດັບຊາດ ແລະ ສະພາບແວດລ້ອມດ້ານລະບົບ ທີ່ຈຳເປັນເພື່ອສະໜັບສະໜູນ ພ້ອມທັງໃຫ້ຂໍ້ສະເໜີກ່ຽວກັບວິທີການສົ່ງເສີມ IB ໃນລະດັບພາກພື້ນ.

5. ລະບຽບວາລະທຸລະກິດແບບທົ່ວເຖິງ (IB) ແມ່ນ ການໄດ້ຜົນປະໂຫຍດທັງສາມຝ່າຍ ສຳລັບລັດຖະບານ, ທຸລະກິດ ແລະ ປະຊາຊົນທີ່ຢູ່ໃນພື້ນຖານຂອງປີຮາມິດເສດຖະກິດ, ເສດຖະກິດປະສົມ, ຈຸດປະສົງ ແລະ ຜົນປະໂຫຍດດ້ານການຄ້າ ແລະ ສັງຄົມ. IB ແມ່ນຫົວຂໍ້ທີ່ເຊື່ອມໂຍງຫຼາຍຝ່າຍ – ການສົ່ງເສີມ ແລະ ການປະສົມປະສານຂອງມັນເຂົ້າໃນນະໂຍບາຍແຫ່ງຊາດ ແລະ ປະຈຳພາກພື້ນ ຈຳເປັນຕ້ອງມີການຮ່ວມມືກັນຢ່າງໃກ້ຊິດກັບຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມທີ່ກ່ຽວຂ້ອງທຸກຄົນ ຈາກທັງຂະແໜງການຂອງລັດ ແລະ ຂະແໜງການເອກະຊົນ. ສະນັ້ນ, ມັນຈຶ່ງເໝາະສົມທີ່ຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມທຸກຄົນຈະມີຄວາມເຂົ້າໃຈແບບດຽວກັນກ່ຽວກັບແບບຈຳລອງ IB, ວິທີການທີ່ອາດເປັນໄປໄດ້ຂອງມັນສຳລັບການລົງສະໝັກ ພ້ອມທັງຜົນປະໂຫຍດຕ່າງໆ ເພື່ອບັນລຸຈຸດປະສົງຮ່ວມໃນການສົ່ງເສີມ ແລະ ການປະສົມປະສານ IB ໃນນະໂຍບາຍແຫ່ງຊາດ ແລະ ປະຈຳພາກພື້ນ.

6. **IB ໃນຖານະສ່ວນໜຶ່ງຂອງການຜືນຜູ້ທັງໂຄວິດ-19:** IB ສາມາດສະໜັບສະໜູນຄວາມ ພະຍາຍາມທີ່ຈະໂດດອອກຈາກວິກິດໂຄວິດ-19 ແລະ ພື້ນູ້ໃຫ້ດີຂຶ້ນກວ່າເກົ່າ. ບໍລິສັດທີ່ມີແບບຈຳລອງ ທຸລະກິດ IB ມີແນວຄິດດ້ານນະວັດຕະກຳ ແລະ ຜົນກະທົບຕໍ່ສັງຄົມກໍ່ຢູ່ໃນລະດັບທ້ອງຖິ່ນ. ຫຼາຍບໍລິສັດ ໄດ້ສ້າງລະບົບການຈຳໜ່າຍ ແລະ ການຂະຫຍາຍຜູ້ສະໜອງໃນຂັ້ນຕອນສຸດທ້າຍ ແລະ ເຂົ້າໃຈຕະຫຼາດ ຂອງປະຊາຊົນທີ່ທຸກຍາກ ແລະ ປະຊາກອນທີ່ມີລາຍໄດ້ຕ່ຳ. ລັດຖະບານທີ່ກຳລັງໃຫ້ຄວາມຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານ ການເງິນແກ່ຂະແໜງການເອກະຊົນໃນເວລາທີ່ເກີດວິກິດດ້ານເສດຖະກິດແມ່ນມີຄວາມສົນໃຈຫຼາຍ ຂຶ້ນໃນການເຊື່ອມໂຍງການສະໜັບສະໜູນຂອງພວກເຂົາໃສ່ການສ້າງຜົນກະທົບສຳລັບເສດຖະກິດ ແລະ ການຜືນຜູ້ອະນາຄົດທີ່ດີກວ່າ ຜ່ານການສົ່ງເສີມການຫັນປ່ຽນສູ່ຮູບແບບຂອງທຸລະກິດແບບທົ່ວ ເຖິງ. ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ, ການໃຫ້ຂໍ້ມູນທີ່ລະອຽດກ່ຽວກັບສະພາບການຂອງຂະແໜງການ IB ຈະຊ່ວຍ ກຳນົດສະພາບແວດລ້ອມໃຫ້ຜູ້ລົງທຶນໄດ້ມີການລົງທຶນອີກຄັ້ງ. ລັດຖະບານຍັງສາມາດເຂົ້າຫາຜູ້ລົງທຶນ ເພື່ອແລກປ່ຽນກ່ຽວກັບຍຸດທະສາດການຫຼຸດຄວາມສ່ຽງທີ່ສາມາດເປັນໄປໄດ້ ເຊິ່ງສາມາດກະຕຸ້ນການລົງທຶນຫຼັງການແຜ່ລະບາດ ໂດຍເພີ່ມຜົນກຳໄລໃຫ້ແກ່ລາຍຈ່າຍຂອງພາກລັດ.

**C. 12 ເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍເພື່ອສົ່ງເສີມ IB ໃນອາຊຽນ**

7. **ຄູ່ມືສຳລັບການສົ່ງເສີມທຸລະກິດແບບທົ່ວເຖິງໃນອາຊຽນ** ນຳສະເໜີ 11 ເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍ ເພື່ອສົ່ງເສີມ IB ໃນລະດັບຊາດ<sup>3</sup> ແລະ ໜຶ່ງ (1) ເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍກ່ຽວກັບ “ການສ້າງການຮ່ວມ

<sup>3</sup> (i) ຍຸດທະສາດ ແລະ ແຜນການປະຕິບັດງານກ່ຽວກັບສະພາບແວດລ້ອມທີ່ເອື້ອອຳນວຍໃຫ້ແກ່ IB; (ii) ການສ້າງມາດຕະຖານສຳລັບການສົ່ງເສີມ IB; (iii) ການຮອງຮັບ ແລະ ການຈົດທະບຽນ IB; (iv) ການສ້າງຈິດສຳນຶກກ່ຽວກັບ IB;

ປະສານງານກັນເພື່ອສົ່ງເສີມ IB ໃນພາກພື້ນອາຊຽນ ແລະ ຫຼາຍກວ່ານັ້ນ” ເພື່ອສົ່ງເສີມ IB ໃນລະດັບພາກພື້ນ. ຄຳອະທິບາຍກ່ຽວກັບແຕ່ລະເຄື່ອງມືນະໂຍບາຍຈະລະບຸໄວ້ໃນ **ເອກະສານປະກອບ 1**.

**D. ການອອກແບບ ແລະ ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍເພື່ອສົ່ງເສີມ IB**

8. **ຂະບວນການສ້າງຍຸດທະສາດເພື່ອສົ່ງເສີມ IB:** ການພັດທະນາເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍຂອງ IB, ເຊິ່ງຖືກນຳສະເໜີໃນອາຊຽນ, ແມ່ນປະຕິບັດຕາມຂະບວນການສາມຂັ້ນຕອນ ເຊິ່ງປະກອບດ້ວຍ (i) ການກຳນົດຂອບເຂດ, ການກຳນົດຂອບເຂດ ແລະ ການພັດທະນາຂໍ້ສະເໜີດ້ານຍຸດທະສາດໃນການຮ່ວມມືກັນລະຫວ່າງພາກລັດ-ພາກທຸລະກິດ; (ii) ການໃຫ້ຄຳປຶກສາ, ການປຸກຈິດສຳນຶກ ແລະ ການສົ່ງເສີມຜ່ານການແລກປ່ຽນລະຫວ່າງພາກລັດ-ພາກເອກະຊົນ; ແລະ (iii) ການກຳນົດທິດທາງ, ຄວາມຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານເຕັກນິກ ແລະ ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຍຸດທະສາດ. ເປົ້າໝາຍຂອງວິທີການຮ່ວມມື ແລະ ການປະກອບສ່ວນໂດຍຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມຫຼາຍຝ່າຍ ແມ່ນເພື່ອສ້າງສະພາບແວດລ້ອມທີ່ເອື້ອອຳນວຍແກ່ IB ແລະ ເພື່ອສ້າງຄວາມເປັນເຈົ້າຂອງ ແລະ ຄວາມມຸ່ງໝັ້ນທີ່ສະໜັບສະໜູນການປ່ຽນແປງຂໍ້ສະເໜີດ້ານຍຸດທະສາດໃຫ້ກາຍເປັນເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍທີ່ຖືກຮອງຮັບໂດຍພາກລັດຖະບານ ແລະ ພາກທຸລະກິດຢ່າງເປັນທາງການ ຕາມຂະບວນການສະເພາະຂອງປະເທດ.

9. **ຄວາມຮູ້ເບື້ອງຕົ້ນກ່ຽວກັບການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍເພື່ອສົ່ງເສີມ IB:** IB ແມ່ນກິດຈະກຳຂອງພາກທຸລະກິດ, ສະນັ້ນ ຜູ້ກຳນົດນະໂຍບາຍຈຳເປັນຕ້ອງເຮັດໃຫ້ຕົວແທນຈາກພາກທຸລະກິດມີສ່ວນຮ່ວມໃນການພັດທະນາ ແລະ ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຍຸດທະສາດຂອງ IB. ເຖິງແມ່ນຈະມີປະສົບການທີ່ຈຳກັດຫຼາຍໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດນະໂຍບາຍຂອງ IB, ກົນໄກການປະສານງານກ່ຽວກັບຈຸດສຳຄັນຂອງພາກລັດ ແລະ ພາກທຸລະກິດໃນຮູບແບບຂອງໜ່ວຍງານຕ່າງໆແມ່ນໄດ້ຖືກລິເລີ່ມຂຶ້ນ. ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ໜ່ວຍງານຊີ້ນຳ. ລະດັບການສ້າງມາດຕະຖານ, ນັບຕັ້ງແຕ່ການສ້າງໂຄງການລັດຖະບານເພື່ອສົ່ງເສີມ IB ຈົນເຖິງການນຳໃຊ້ນິຕິກຳທີ່ສະເພາະເພື່ອສົ່ງເສີມ IB, ແມ່ນຈະເປັນຕົວບົ່ງຊີ້ຄວາມຍືນຍົງໃນອະນາຄົດ ແລະ ຜົນກະທົບຈາກຍຸດທະສາດ IB. ການສົ່ງເສີມ IB ຈຳເປັນຕ້ອງມີງົບປະມານຂອງລັດຖະບານເພື່ອສະໜັບສະໜູນຫົວໜ່ວຍ IB ແລະ ຕ້ອງມີຄວາມພະຍາຍາມໃນການປະສານງານ. ການສະໜອງທຶນຂອງລັດຖະບານສາມາດເພີ່ມກຳໄລໃຫ້ແກ່ການສະໜອງທຶນຂອງພາກເອກະຊົນ ຈາກບໍລິສັດ ແລະ ຜູ້ລົງທຶນ. ນອກຈາກນັ້ນ, ຜູ້ຮ່ວມມືດ້ານການພັດທະນາອາດສົນໃຈທີ່ຈະສະໜອງທຶນໃຫ້ແກ່ອົງປະກອບບາງຢ່າງໃນຍຸດທະສາດ IB. ກິດຈະກຳສົ່ງເສີມບາງຢ່າງສາມາດເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງໂຄງການທີ່ມີຢູ່.

---

(v) ການຝຶກທຸລະກິດ IB ສຳລັບບໍລິສັດ; (vi) ນະໂຍບາຍກະຕຸ້ນການລົງທຶນໃນ IB; (viii) ການຫຼຸດຄວາມສ່ຽງທີ່ເປັນຜົນກະທົບຈາກການລົງທຶນ; (viii) ການສົ່ງເສີມ IB ໃນການຈັດຊື້-ຈັດຈ້າງຂອງລັດ; (ix) ການກຳນົດເປົ້າໝາຍ IB ໃນພາກເອກະຊົນທີ່ມີຢູ່ ແລະ ໂຄງການພັດທະນາອື່ນໆ; (x) ການເຊື່ອມໂຍງ IB ໃສ່ລະບຽບວາລະຂອງວິສາຫະກິດສັງຄົມ ແລະ ຄວາມຮັບຜິດຊອບດ້ານສັງຄົມຂອງບໍລິສັດ; (xi) ການຕິດຕາມ ແລະ ການລາຍງານຜົນໄດ້ຮັບຂອງ IB

## ເອກະສານທີ່ສໍາຄັນ

- ແຜນງານ IB ຂອງອາຊຽນ (ເດືອນສິງຫາ 2017) <https://asean.org/wp-content/uploads/2021/09/ASEAN-Inclusive-Business-Framework.pdf>
- ບົດແນະນຳສໍາລັບການສົ່ງເສີມທຸລະກິດແບບທົ່ວເຖິງສັງຄົມໃນອາຊຽນ (ເດືອນກັນຍາ 2020) <https://asean.org/wp-content/uploads/2021/09/6.-ASEAN-IB-Promotion-Guidelines-Endorsed-at-the-52nd-AEM.pdf>
- ການພັດທະນາສະພາບແວດລ້ອມດ້ານນະໂຍບາຍທີ່ເອື້ອອໍານວຍໃຫ້ແກ່ທຸລະກິດແບບທົ່ວເຖິງໃນສະມາຄົມປະຊາຊາດແຫ່ງອາຊີຕາເວັນອອກສ່ຽງໃຕ້ (ອາຊຽນ) (ເດືອນກັນຍາ 2019) <https://asean.org/wp-content/uploads/2021/09/Advancing-Enabling-Policy-Environments-for-Inclusive-Businesses-in-ASEAN-1.pdf>

## ເອກະສານປະກອບ 1: ເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍເພື່ອສົ່ງເສີມ IB ໃນອາຊຽນ

ບົດແນະນຳສຳລັບການສົ່ງເສີມທຸລະກິດເກືອກູນສັງຄົມໃນອາຊຽນ ນຳສະເໜີ 11

ເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍສຳລັບ AMS, ແລ້ວຕາມດ້ວຍໜຶ່ງນະໂຍບາຍສຳລັບອາຊຽນ (ການສ້າງການຮ່ວມ  
ປະສານງານກັນເພື່ອສົ່ງເສີມ IB ໃນພາກພື້ນອາຊຽນ ແລະ ພາກພື້ນອື່ນໆ), ເພື່ອສົ່ງເສີມການນຳໃຊ້ IB  
ຢ່າງເປັນວົງກວ້າງໃນພາກພື້ນອາຊຽນ ໂດຍມີລາຍລະອຽດຢູ່ຂ້າງລຸ່ມ.

### 1. ຍຸດທະສາດ ແລະ

#### ແຜນການປະຕິບັດງານກ່ຽວກັບສະພາບແວດລ້ອມທີ່ເອື້ອອຳນວຍໃຫ້ແກ່ IB

ຍຸດທະສາດສຳລັບ ສະພາບແວດລ້ອມທີ່ເອື້ອອຳນວຍໃຫ້ແກ່ IB (IBee<sup>4</sup>). ໃນຖານະທີ່ເປັນຫົວຂໍ້ໃໝ່ ແລະ  
ກ່ຽວພັນກັບຫຼາຍຝ່າຍ ທຸລະກິດແບບທົ່ວເຖິງແມ່ນນະໂຍບາຍທີ່ໂດດເດັ່ນຈາກ  
ນະໂຍບາຍຂອງຂະແໜງການ ຫຼື MSME. ສະນັ້ນ, ໂຄງຮ່າງດ້ານຍຸດທະສາດທີ່ສະເພາະຈຶ່ງຈຳເປັນຕ້ອງມີ  
ເຊິ່ງຈະຫາເຫດຜົນໃຫ້ແກ່ທາງເລືອກດ້ານນະໂຍບາຍ, ການເຊີນຊວນເພື່ອໃຫ້ຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມຫຼາຍຝ່າຍ  
ໄດ້ມີການອຸທິດຕົນ ແລະ ປະກອບມືແຜນການປະຕິບັດງານ ພ້ອມກັບງົບປະມານ ແລະ  
ໂຄງສ້າງທາງສະຖາບັນ ເພື່ອຈັດຕັ້ງປະຕິບັດການສົ່ງເສີມ IB. ໃນຂະນະທີ່ຍັງບໍ່ມີປະເທດ  
ສະມາຊິກໃດໃນອາຊຽນ (AMS) ມີຍຸດທະສາດສຳລັບ IB ທີ່ຜ່ານການຮອງຮັບແລ້ວ, ໃນປັດຈຸບັນ 6 ປະເທດ  
ສະມາຊິກໄດ້ກະກຽມບົດສະເໜີຍຸດທະສາດສຳລັບ IB ທີ່ຄົບຖ້ວນສົມບູນ (ກຳປູເຈຍ, ມາເລເຊຍ, ມຽນມາ,  
ຟີລິບປິນ, ຫວຽດນາມ), ຂໍສະເໜີ IB ທີ່ສະເພາະສຳລັບຂະແໜງການ (ອິນໂດເນເຊຍ) ຫຼື ຮ່າງກົດໝາຍ  
ແລະ ແຜນຍຸດທະສາດສຳລັບ IB (ຟີລິບປິນ). ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ, ຍຸດທະສາດສຳລັບ IBee  
ຈະອະທິບາຍເຖິງທິດທາງ ແລະ ໂຄງການທີ່ຕິດພັນທີ່ຈະຖືກຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໂດຍລັດຖະບານ  
ໂດຍຮ່ວມມືກັບອົງການຈັດຕັ້ງອື່ນໆ ເພື່ອສ້າງສະພາບແວດລ້ອມທີ່ເອື້ອອຳນວຍໃຫ້ແກ່ IB ໄດ້ດີຂຶ້ນ.  
ໃນບາງປະເທດ, ຍຸດທະສາດສຳລັບ IB ຍັງຖືກອ້າງເຖິງໃນແຜນການພັດທະນາສັງຄົມ-ເສດຖະກິດ ຫລື  
ອຸດສາຫະກຳໄລຍະກາງ ຫຼື ຍຸດທະສາດສຳລັບການພັດທະນາ SME.<sup>5</sup>

**ຍຸດທະສາດສຳລັບ IB ສອດຄ່ອງກັບຍຸດທະສາດສຳລັບການພັດທະນາ MSME.** ດັດຊະນີນະໂຍບາຍດ້ານ

SME ຂອງອາຊຽນ ປີ 2018 ໄດ້ລະບຸວ່າ ກຸ່ມ

ກ້ອນອຸດສາຫະກຳສ້າງສະພາບແວດລ້ອມທີ່ກໍ່ໃຫ້ເກີດຜົນກຳໄລຈາກການຜະລິດ

ເຊິ່ງເປັນບັດໄຈຂອງການເຕີບໂຕ ແລະ

ກໍ່ຕົວເປັນໂຄງສ້າງທີ່ຊ່ວຍໃຫ້ວິສາຫະກິດຕອບສະໜອງຕໍ່ຄວາມທ້າທາຍຂອງການແຂ່ງຂັນລະຫວ່າງປະ

ເທດ. ຫາກບໍ່ມີ SME ທີ່ເປັນຜູ້ຮັບເໝົາລາຍຢ່ອຍ ແລະ ເປັນໂຕກາງສະໜອງໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດຂ້າມຊາດ

(MNC) ແລະ ວິສາຫະກິດຂະໜາດໃຫຍ່ພາຍໃນປະເທດ, ການເຕີບໂຕດ້ານອຸດສາຫະກຳອາດບໍ່ສາມາດສະ

ໜັບສະໜູນການເພີ່ມຄຸນຄ່າພາຍໃນປະເທດ, ການຈ້າງງານ, ການຜະລິດ ແລະ ການເຊື່ອມໂຍງ

ກັນລະຫວ່າງອຸດສາຫະກຳ.

ຈຸດເຊື່ອມໂຍງກັນລະຫວ່າງຈຸດປະສົງຂອງການພັດທະນາ MSME ແລະ IB ແລະ

ຕົວບົ່ງຊີ້ຄວາມສຳເລັດຂອງໜ່ວຍງານທີ່ຮັບຜິດຊອບ ກໍ່ຄືການປະສານງານກັນ. ໃນຂະນະທີ່ MSME

<sup>4</sup> ໃນປະເທດກຳປູເຈຍ, ຍຸດທະສາດທີ່ຖືກນຳສະເໜີແມ່ນມີຊື່ວ່າ IBeeC

(ສະພາບແວດລ້ອມທີ່ເອື້ອອຳນວຍໃຫ້ທຸລະກິດເກືອກູນສັງຄົມໃນກຳປູເຈຍ). ຊື່ທີ່ເປັນນະວັດຕະການນີ້ໝາຍເຖິງ  
ເຜິ້ງທ້າວຫັນທີ່ວົນໄປວຽນມາ (ສະພາບແວດລ້ອມທີ່ເອື້ອອຳນວຍ) ແລ້ວເກັບເກສອນ (ຂໍ້ມູນ) ຈາກດອກໄມ້ຕ່າງໆ  
(ຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມ) ແລະ ປ່ຽນເກສອນນີ້ໃຫ້ກາຍເປັນນ້ຳເຜິ້ງ (ໂຄງການສະໜັບສະໜູນ IB).

<sup>5</sup> ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ໃນປະເທດມາເລເຊຍ, IB ແມ່ນຍຸດທະສາດໃນນະໂຍບາຍຜູ້ປະກອບການແຫ່ງຊາດ ປີ 2030 (NEP 2030) ແລະ

ຖືກພິຈາລະນາໃຫ້ເປັນຍຸດທະສາດທີ່ຢູ່ພາຍໃຕ້ແຜນການແຫ່ງປະເທດມາເລເຊຍ ຄັ້ງທີ 12;

ໃນປະເທດກຳປູເຈຍແມ່ນຢູ່ໃນແຜນການພັດທະນາແຫ່ງຊາດ ປີ 2019-2023; ແລະ

ໃນປະເທດຟີລິບປິນແມ່ນຢູ່ໃນແຜນການພັດທະນາສັງຄົມ-ເສດຖະກິດແຫ່ງຊາດ. ໃນທັງສາມປະເທດ, IB

ຍັງເປັນຫົວຂໍ້ທີ່ຢູ່ໃນຍຸດທະສາດສຳລັບການພັດທະນາ SME.



ຊອກຫາໂອກາດທີ່ຈະເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດຜ່ານບໍລິສັດຂະໜາດໃຫຍ່ (ວິທີການຈາກລຸ່ມຂຶ້ນເທິງ), ບໍລິສັດ IB ພະຍາຍາມພົວພັນກັບ MSME ໃນຕ່ອງໂສ້ຄຸນຄ່າຂອງພວກເຂົາ (ວິທີການຈາກເທິງລົງລຸ່ມ). ເພື່ອສົ່ງເສີມຄວາມສອດຄ່ອງກັນລະຫວ່າງຍຸດທະສາດສໍາລັບການສົ່ງເສີມ IB ແລະ MSME, ໜ່ວຍງານສູນກາງສໍາລັບ IB ແລະ SME ສາມາດດໍາເນີນການຕາມຂັ້ນຕອນລຸ່ມນີ້<sup>6</sup>:

- ກ. ການກວດສອບສະພາບການໃນບັດຈຸບັນຂອງແຜນການພັດທະນາ ແລະ ໂຄງການພັດທະນາ MSME ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການສົ່ງເສີມ IB ສາມາດສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງ ໂອກາດທີ່ເປັນຮູບປະທຳສໍາລັບຄວາມສອດຄ່ອງກັນ ເຊັ່ນ: ໂຄງການສະໜັບສະໜູນການບໍລິການດ້ານການເງິນ ແລະ ການສົ່ງເສີມ SME.
- ຂ. ການກວດສອບດັ່ງກ່າວສາມາດລະບຸຈຸດປະສົງໃນລະດັບປະເທດ, ລະດັບແຂວງ ແລະ ລະດັບທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ຈຸດປະສົງຂອງພວກເຂົາໃນການມີສ່ວນຮ່ວມໃນການພັດທະນາ MSME, ເຊິ່ງສາມາດປະກອບສ່ວນ ແລະ ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດເປັນອົງປະກອບຂອງຍຸດທະສາດ IB ທີ່ເຊື່ອມໂຍງກັບການພັດທະນາ MSME.
- ຄ. ຈຸດປະສົງຍຸດທະສາດທີ່ສໍາຄັນດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ໄດ້ຖືກສ້າງຂຶ້ນເພື່ອສົ່ງເສີມທຸລະກິດແບບທົ່ວເຖິງ ໄດ້ດີຂຶ້ນຜ່ານການສົມທົບກັບໂຄງການພັດທະນາ MSME:
  - i. ສົ່ງເສີມໃຫ້ທຸລະກິດລະດັບແຂວງ ແລະ ລະດັບທ້ອງຖິ່ນພັດທະນາແບບຈໍາລອງທຸລະກິດ ແບບທົ່ວເຖິງຫຼາຍຂຶ້ນ ໂດຍເຂົ້າຮ່ວມກັບ MSME.
  - ii. ປະສານງານເພື່ອໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນແກ່ການສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງດ້ານການເງິນ ແລະ ດ້ານເຕັກນິກຂອງ IB ແລະ MSME, ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ໂດຍການຮ່ວມມືກັນກ່ຽວກັບໂຄງການພັດທະນາຄວາມເຂັ້ມແຂງຂອງ MSME.
  - iii. ສ້າງໜ່ວຍງານຮ່ວມມືທີ່ສາມາດເຮັດວຽກໄດ້ໃນຊຸມຊົນ ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ແບບຈໍາລອງ IB ສາມາດເກີດ ແລະ ເຕີບໂຕຂຶ້ນໄດ້ ແລະ ເຮັດໃຫ້ MSME ເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດ.
  - iv. ອໍານວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ສະພາບແວດລ້ອມຂອງຖານຂໍ້ມູນສູນ ກາງ/ບ່ອນຈັດເກັບຂໍ້ມູນກາງ ແລະ ເຄື່ອງມືອອນລາຍທີ່ພ້ອມໃຫ້ເຂົ້າເຖິງສໍາລັບຂໍ້ມູນ ແລະ ການແບ່ງປັນຄວາມຮູ້ ພ້ອມທັງການຈັບຄູ່ຜູ້ຮ່ວມມືທີ່ຢູ່ໃນຕ່ອງໂສ້ຄຸນຄ່າຂອງ IB ແລະ MSM.
  - v. ພັດທະນາເກນວັດແທກ ຫຼື ມາດຕະຖານ ແລະ ລະບົບເພື່ອວັດແທກ, ຕິດຕາມ ແລະ ປະ ເມີນຜົນການດໍາເນີນງານ ແລະ ຜົນກະທົບຂອງ IB/MSME.

**ການພັດທະນາຍຸດທະສາດສໍາລັບ IB ຈໍາເປັນຕ້ອງມີຜູ້ນໍາພາຫຼັກ:**

ເພາະລັກສະນະທີ່ມີອົງປະກອບຫຼາຍຂະແໜງການຂອງ IB, ການຮອງຮັບຍຸດທະສາດດັ່ງກ່າວຈຶ່ງຈໍາເປັນຕ້ອງມີການສະໜັບສະໜູນ ແລະ ການພົວພັນລະຫວ່າງຫຼາຍໜ່ວຍງານໃນລະດັບທ້ອງຖິ່ນ, ທັງໃນຄະນະລັດຖະມົນຕີຂອງລັດຖະບານ ແລະ ໃນສະມາຄົມທຸລະກິດ. ເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍນີ້, ມັນສໍາຄັນເປັນພິເສດທີ່ຈະຊອກຫາຜູ້ນໍາພາຫຼັກ ທີ່ເຂັ້ມແຂງ ແລະ ຫ້າວຫັນໃນລັດຖະບານ. ໃນລະດັບລັດຖະບານ, ການພັດທະນາຍຸດທະສາດສໍາລັບ IB ສາມາດພົວພັນກະຊວງເສດຖະກິດ ແລະ ການເງິນ, ອຸດສາຫະກໍາ ແລະ ການຄ້າ, ສະພາການລົງທຶນ ແລະ ກະຊວງຂອງຂະແໜງການສໍາຄັນທີ່ຮັບຜິດຊອບທຸລະກິດດ້ານກະສິກໍາ (ຍ້ອນແບບຈໍາລອງ IB

<sup>6</sup> ກະຊວງການຄ້າ ແລະ ອຸດສາຫະກໍາ ປະເທດຝີລິບປິນ ພ້ອມກັບ ສະພາການລົງທຶນ ໄດ້ພັດທະນາແຜນຍຸດທະສາດສໍາລັບທຸລະກິດແບບທົ່ວເຖິງ ປີ 2019/20 ໂດຍມີຕົວແທນຈາກພາກທຸລະກິດ, ພາກລັດ ແລະ ພາກປະຊາຊົນ, ເຊິ່ງກໍານົດຍຸດທະສາດທີ່ສອດຄ່ອງກັນລະຫວ່າງການພັດທະນາ IB ແລະ MSME.

ສ່ວນໃຫຍ່ນຳສະເໜີຄວາມທຸກຍາກຂອງລາຍໄດ້ ແລະ ກ່ຽວກັບຂ້ອງກັບທຸລະກິດດ້ານກະສິກຳ ແລະ ສີມີແຮງງານ).

**ຍຸດທະສາດສຳລັບ IB**

ແນໃສ່ທີ່ການສົ່ງເສີມການປ່ຽນແປງແບບຈຳລອງຂອງທຸລະກິດກະແສຫຼັກໃຫ້ກາຍເປັນແບບຈຳລອງທຸລະກິດແບບທົ່ວເຖິງ: ເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍນີ້, ນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈທີ່ຖືກນຳສະເໜີ ຈະໃຫ້ຄວາມສຳຄັນແກ່ການສ້າງຄວາມເຂົ້າໃຈທີ່ຊັດເຈນກ່ຽວກັບ IB ກ່ອນ (ການເຜີຍແຜ່ຂໍ້ມູນ, ລາງວັນ, ການຮອງຮັບ, ການຕິດຕາມຜົນກະທົບທີ່ເປັນລະບົບ ແລະ ອື່ນໆ), ການເສີມສ້າງຄວາມພ້ອມຂອງທຸລະກິດ ແລະ ການຫຼຸດຄວາມສ່ຽງໃນການລົງທຶນດ້ານທຸລະກິດ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຂົາອາດຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈທີ່ສະຫຼາດ ແລະ ມີເປົ້າໝາຍ ແລະ ການເຮັດໃຫ້ການສົ່ງເສີມ IB ກາຍເປັນກະແສຫຼັກຜ່ານການພັດທະນາ SME ທີ່ມີຢູ່, ໂຄງການໃນຂະແໜງການ ແລະ ໂຄງການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກ. ຍຸດທະສາດຕ່າງໆໃຫ້ຄວາມສຳຄັນແກ່ການຮ່ວມມືລະຫວ່າງຫຼາຍໜ່ວຍງານ ໂດຍສະເພາະໃນລັດຖະບານ (ກະຊວງກ່ຽວຂ້ອງກັບເສດຖະກິດ ແລະ ການເງິນ ພ້ອມທັງກະຊວງອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າ ແລະ ໜ່ວຍງານສົ່ງເສີມການລົງທຶນຂອງພວກເຂົາ), ສະມາຄົມທຸລະກິດ ແລະ ຜູ້ລົງທຶນດ້ານຜົນກະທົບ.

ແຜນການປະຕິບັດງານ IB ທີ່ມີໄລຍະເວລາຫຼາຍປີຖືກພັດທະນາຂຶ້ນຈາກຍຸດທະສາດສຳລັບ IB ທີ່ມີ ມັນອະທິບາຍເຖິງກິດຈະກຳ ແລະ ຂໍ້ມູນສຳລັບການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຈຸດປະສົງ ແລະ ຜົນຕາມມາທີ່ຕັ້ງເປົ້າໄວ້ໃນຍຸດທະສາດສຳລັບ IB. ແຜນການປະຕິບັດງານປະກອບມີງົບປະມານ ແລະ ອະທິບາຍເຖິງບົດບາດຂອງພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງອື່ນໆ. ມັນເຊື່ອມໂຍງກັບການຕິດຕາມການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ IB ແລະ ການຕິດຕາມຄຳສັນຍາຈາກໜ່ວຍງານລັດຖະບານ, ສະມາຄົມທຸລະກິດ, ຜູ້ລົງທຶນດ້ານຜົນກະທົບ, ຜູ້ອຳນວຍຄວາມສະດວກແກ່ທຸລະກິດ, ຄູ່ຮ່ວມພັດທະນາ ແລະ ອື່ນໆ.

**2. ການສ້າງມາດຕະຖານໃຫ້ແກ່ການສົ່ງເສີມ IB**

ໜ່ວຍງານຈັດຕັ້ງປະຕິບັດທີ່ອຸທິດຕົນໃຫ້ແກ່ຍຸດທະສາດສຳລັບ IB: ນອກຈາກການພັດທະນາຍຸດທະສາດ ແລະ ການລະບຸຜູ້ສະໜັບສະໜູນນຳພາເພື່ອສົ່ງເສີມ IB ໃນລັດຖະບານ, ມັນມີຄວາມສຳຄັນທີ່ຈະຈັດຕັ້ງໜ່ວຍງານປະສານງານ ແລະ ລິເລີ່ມທີ່ເໝາະສົມເພື່ອສົ່ງເສີມ IB. ໜ່ວຍງານທີ່ສຳຄັນສາມໜ່ວຍງານໄດ້ຖືກນຳສະເໜີຂຶ້ນໃນ AMS ເພື່ອສ້າງມາດຕະຖານໃຫ້ແກ່ IB:

- ສິ່ງທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດ, ຫົວໜ່ວຍປະສານງານ IB ກາງທີ່ຢູ່ພາຍໃຕ້ຜູ້ສະໜັບສະໜູນ IB ໃນກະຊວງໃດໜຶ່ງຈຳເປັນຕ້ອງມີ ເພື່ອຈັດແຈງການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຍຸດທະສາດ. ຫົວໜ່ວຍ IB ນີ້ສາມາດຕັ້ງຢູ່ໃນກົມຍຸດທະສາດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງຂອງກະຊວງ ແລະ ປະກອບມີ 2-3 ຄົນທີ່ເຮັດວຽກເສີມໃນ IB. ຫົວໜ່ວຍ IB ສາມາດມີງົບປະມານຈຳນວນໜຶ່ງ ເພື່ອຈັດການບຸກຄະລາກອນໃນລັກສະນະປະຕິບັດງານ, ເພື່ອສ້າງ ແລະ ເຜີຍແຜ່ເວບໄຊ IB ທົ່ວປະເທດ ໃນພາຍຫຼັງ, ເພື່ອດຳເນີນການສຶກສາກ່ຽວກັບ IB ແລະ ເພື່ອຈັດກຽມ ແລະ ປະສານງານການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດແຜນການປະຕິບັດງານ.
- ຫົວໜ່ວຍປະສານງານຂອງ IB ຄວນເຮັດວຽກກັບ ຫົວໜ່ວຍເຮັດວຽກຫຼັກ IB ໃນໜ່ວຍງານລັດຖະບານ ແລະ ສະມາຄົມທຸລະກິດທີ່ຖືກເລືອກ. ຫົວໜ່ວຍເຮັດວຽກຫຼັກ IB (ໂດຍປົກກະຕິແມ່ນ 6 ຫາ 12 ຄົນ) ຄວນພົບປະກັນຢ່າງເປັນປະຈຳເພື່ອແລກປ່ຽນກ່ຽວກັບ ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ IB ໃນເຂດອຳນາດທີ່ສະເພາະຂອງພວກເຂົາ.
- ໜ່ວຍງານຊີ້ນຳ IB ທີ່ກວ້າງຂຶ້ນສາມາດຮັບຜິດຊອບໃນການຕິດຕາມການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດແຜນການປະຕິບັດງານ

IB. ມັນສາມາດພົບປະກັນທຸກໆໄຕມາດ ເພື່ອຊີ້ນຳທິດທາງຂອງການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ IB. ໜ່ວຍງານຊີ້ນຳດັ່ງກ່າວຈະປະກອບມີຫົວໜ່ວຍເຮັດວຽກຫຼັກ IB ແລະ ຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມທີ່ສຳຄັນອື່ນໆ ເຊິ່ງເປັນຜູ້ທີ່ຫ້າວຫັນໃນການສົ່ງເສີມ IB. ຕົວແທນຈາກຜູ້ລົງທຶນດ້ານຜົນກະທົບ, ຜູ້ອຳນວຍຄວາມສະດວກແກ່ທຸລະກິດ ແລະ ຄູ່ຮ່ວມພັດທະນາສາມາດຖືກຄັດເລືອກບົນພື້ນຖານທີ່ໝູນວຽນໄປມາ. ເພື່ອສ້າງຄວາມເປັນເຈົ້າຂອງໃນລັກສະນະກວ້າງຂອງການສົ່ງເສີມ IB, ໜ່ວຍງານຊີ້ນຳຈະຮັບຜິດຊອບສຳລັບການຮອງຮັບແຜນການປະຕິບັດງານ IB.

**ການຮັກສາຄວາມຄົບຖ້ວນ:** ໃນຖານະທີ່ເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງຂະບວນການສ້າງນະໂຍບາຍສຳລັບ IB, AMS ຫຼາຍປະເທດມີໜ່ວຍງານຊີ້ນຳ ຫຼື ຢູ່ໃນຂະບວນການຈັດຕັ້ງໜ່ວຍງານຊີ້ນຳ (ເຊັ່ນ: ປະເທດມຽນມ້າ), ຫົວໜ່ວຍປະສານງານ (ເຊັ່ນ: ກຳປູເຈຍ, ມາເລເຊຍ, ຝີລິບປິນ, ຫວຽດນາມ) ແລະ ຫົວໜ່ວຍເຮັດວຽກຫຼັກ (ກຳປູເຈຍ, ມຽນມ້າ). ສຳລັບປະເທດເຫຼົ່ານັ້ນທີ່ກຳລັງສະຫຼຸບສັງລວມນະໂຍບາຍຂອງພວກເຂົາ, ຂັ້ນຕອນຖັດໄປຈະເປັນການອະນຸມັດລ່ວງໜ້າ ແລະ ການສື່ສານເຖິງໂຄງສ້າງດ້ານສະຖາບັນ ແລະ ການຈັດຕັ້ງການປະຊຸມປະຈຳ ແລະ ສະພາບເປັນຈິງໃນການເຮັດວຽກ. ຫົວໜ່ວຍປະສານງານ IB ສາມາດເຮັດໜ້າທີ່ເປັນເລຂາທິການໃຫ້ແກ່ໜ່ວຍງານຊີ້ນຳ.

**3. ການຍັ້ງຢືນ ແລະ ການລົງທະບຽນສຳລັບ IB**

**ການຍັ້ງຢືນ IB ໃນຖານະເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍທີ່ສຳຄັນ:** IB ແມ່ນແນວຄິດທີ່ມີໃຈຄວາມສຳຄັນເຊິ່ງເນັ້ນຢ່າຜົນກະທົບ ແລະ ບໍ່ແມ່ນຂະໜາດຂອງບໍລິສັດ ຫຼື ບູລິມະສິດຂອງຂະແໜງການຄືກັບໃນນະໂຍບາຍຂອງອຸດສາຫະກຳອື່ນ. ເພື່ອຍັ້ງຢືນການສະໜັບສະໜູນທາງການເງິນຕໍ່ຂະແໜງການເອກະຊົນ, ລັດຖະບານຈຳເປັນຕ້ອງມີພື້ນຖານເຫດຜົນ ແລະ ລະບົບການຕັ້ງເປົ້າທີ່ດີ. ການຍັ້ງຢືນ IB ເຮັດໃຫ້ສາມາດເກີດທັງສອງສິ່ງ ໂດຍເນັ້ນຢ່າວ່າບໍລິສັດຈຳເປັນຕ້ອງຢູ່ລອດ (ແລະ ການສະໜັບສະໜູນຈາກລັດຖະບານຕັ້ງແຕ່ນີ້ກໍ່ມີຈຳກັດ), ບັນລຸຜົນກະທົບຕໍ່ສັງຄົມໃນລະດັບກວ້າງ ແລະ ໃຫ້ການປະກອບສ່ວນທີ່ເປັນລະບົບ ແລະ ມີນະວັດຕະກຳສູງການພັດທະນາ. IB ແມ່ນແນວຄິດ ແລະ ຄຳສັບໃໝ່ທີ່ປະສົມກິດຈະກຳທາງເສດຖະກິດກັບຜົນກະທົບຕໍ່ສັງຄົມ ແລ້ວມັກສ້າງຄວາມສັບສົນ, ສະນັ້ນລະບົບການຍັ້ງຢືນທີ່ເປັນອິດສະຫຼະ ແລະ ໂປ່ງໃສແມ່ນຈຳເປັນຕ້ອງມີເພື່ອລະບຸບໍລິສັດດັ່ງກ່າວຢ່າງຊັດເຈນ. ໃນບັດຈູບັນ, AMS ບາງປະເທດ (ເຊັ່ນ: ກຳປູເຈຍ, ມາເລເຊຍ ແລະ ຫວຽດນາມ) ກຳລັງຄົ້ນຄວ້າແຜນການຍັ້ງຢືນ IB. ບາງປະເທດ (ເຊັ່ນ: ມາເລເຊຍ, ໄທ, ສິງກະໂປ, ຫວຽດນາມ) ຍັງມີລະບົບການຍັ້ງຢືນ ຫຼື ການລົງທະບຽນວິສາຫະກິດສັງຄົມ ເຊິ່ງສາມາດຂະຫຍາຍອອກ ເພື່ອລວມເອົາ IB ອີກດ້ວຍ ຫຼື ເຊື່ອມໂຍງກັບລະບົບການຮອງຮັບ IB ຕ່າງຫາກ (ການແລກປ່ຽນໃນມາເລເຊຍ ແລະ ຫວຽດນາມ).

**ຫຼັກການຍັ້ງຢືນ IB:** ຫຼັກການພື້ນຖານສືບເອັດຢ່າງສຳລັບການຮອງຮັບ IB ແມ່ນຖືກກຳນົດຂ້າງລຸ່ມນີ້:

- 1) ບໍລິສັດສາມາດລົງສະໝັກ ແບບສະໝັກໃຈ ແລະ ການຍັ້ງຢືນ IB ຈະແຕກຕ່າງຈາກການລົງທະບຽນ IB ຂອງນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈສຸດທ້າຍ.
- 2) ລະບົບຍັ້ງຢືນ IB ປະເມີນ ສາຍງານທຸລະກິດ IB (ບໍ່ແມ່ນທຸລະກິດທັງໝົດ) ໂດຍອີງໃສ່ເງື່ອນໄຂລາຍລະອຽດອີກ 40 ຂໍ້-ເບິ່ງເອກະສານປະກອບ 5 ແລະ ເອກະສານປະກອບ 6 ຂອງເອກະສານບົດແນະນຳ-ແລະ ປຽບທຽບໃສ່ມາດຕະຖານພື້ນຖານຂອງຂະແໜງການວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ (ໃຫ້ໂອກາດໃນການປະສົມປະສານວິສາຫະກິດເພື່ອສັງຄົມ (SE) ແລະ ບໍລິສັດຂະໜາດກາງ ແລະ ໃຫຍ່).
- 3) ການປະເມີນແມ່ນອີງໃສ່ທັງການດຳເນີນງານໃນອະດີດ ແລະ ການປະຕິບັດທີ່ເປັນຈິງໃນ ແຜນທຸລະກິດ ສຳລັບອະນາຄົດ (3 ປີ).

- 4) ອີງໄປກວ່ານັ້ນ, ການຍັງຍືນ IB ຈະບໍ່ມອບໃຫ້ເທື່ອດຽວ, ແຕ່ຈຳເປັນຕ້ອງ ຖືກຍືນຍັນທຸກໆ 3 ປີ.
- 5) ເຄື່ອງມືການໃຫ້ຄະແນນທີ່ປະກອບຂຶ້ນຈາກຫຼາຍສ່ວນ<sup>7</sup> ໂດຍມີລຸດເງື່ອນໄຂທີ່ໂປ່ງໃສ, ມາດຕະຖານພື້ນຖານຂອງຂະແໜງການທີ່ສະທ້ອນໃຫ້ເຫັນເຖິງຂະໜາດບໍລິສັດທີ່ແຕກຕ່າງກັນ ແລະ ສະພາບເປັນຈິງຂອງປະເທດ ແລະ ຫຼັກການວັດແທກ<sup>8</sup> ແລະ ໃຫ້ຄະແນນ<sup>9</sup> ທົ່ວໄປ ແມ່ນຖືກນຳໃຊ້ເພື່ອປະເມີນສາຍງານທຸລະກິດທັງໝົດກ່ຽວກັບຄວາມສາມາດບໍ່ມີຊັອນສຳລັບ IB ຂອງພວກເຂົາ.
- 6) ບໍລິສັດຈຳເປັນຕ້ອງຜ່ານ ຄະແນນຕ່ຳສຸດບາງຢ່າງ ເພື່ອໃຫ້ມີຄຸນສົມບັດ ເປັນ IB.<sup>10</sup> ບໍລິສັດທີ່ມີການປ້ອງກັນສິ່ງແວດລ້ອມ, ສັງຄົມ ແລະ ການປົກຄອງ (ESG) ແລະ ມາດຕະຖານຄວາມຮັບຜິດຊອບດ້ານທຸລະກິດຕ່ຳກວ່າເກນພື້ນຖານຈະຖືກຕັດສິດ.
- 7) ບໍລິສັດທີ່ມີຄວາມຕັ້ງໃຈດ້ານຍຸດທະສາດທີ່ດີ ແລະ ຄະແນນໃກ້ຄຽງກັບເກນພື້ນຖານຕ່ຳສຸດ ສາມາດຖືກຈັດປະເພດໃຫ້ເປັນ ບໍລິສັດທີ່ມີຄວາມສາມາດບໍ່ມີຊັອນສຳລັບ IB, ໃນຂະນະທີ່ບໍລິສັດອື່ນໆທີ່ຢູ່ເກນຄະແນນຕ່ຳສຸດຈະຖືກຈັດປະເພດໃຫ້ເປັນ IB. ບໍລິສັດທີ່ມີຄວາມສາມາດບໍ່ມີຊັອນສຳລັບ IB ສາມາດເຂົ້າເຖິງນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈ (ເຊັ່ນ: ການຝຶກອົບຮົມໃນທຸລະກິດ) ແຕ່ຈະມີສິດສຳລັບນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈດ້ານການເງິນເທົ່ານັ້ນ, ຖ້າບັນລຸຜົນກະທົບທີ່ຄາດຫວັງໄວ້ຂອງສາຍງານ IB.
- 8) ບໍລິສັດຂະໜາດນ້ອຍ, ຂະໜາດກາງ ແລະ ຂະໜາດໃຫຍ່ ຈະຖືກປະເມີນຄະແນນຕາມເງື່ອນໄຂດຽວກັນ, ແຕ່ມາດຕະຖານພື້ນຖານຂອງ ການໃຫ້ຄະແນນ ຈະພິຈາລະນາເຖິງທຸລະກິດສາມຂະໜາດ.
- 9) ການຮອງຮັບແມ່ນອີງໃສ່ການປະເມີນສາຍງານ IB ຢ່າງລະອຽດ ຜ່ານບໍລິສັດໃຫ້ຄຳປຶກສາອິດສະຫຼະ. ເພື່ອເສີມສ້າງຄວາມເປັນຈຳເປັນຂອງໃນສະມາຄົມທຸລະກິດ, ການໃຫ້ຄະແນນຄັ້ງສຸດທ້າຍຈະຖືກປະເມີນຮ່ວມກັນ ລະຫວ່າງຕົວແທນຈາກລັດຖະບານ ແລະ ສະມາຄົມທຸລະກິດ.
- 10) ຜົນຂອງການຍັງຍືນ IB ຈະຖືກ ເປີດເຜີຍຢ່າງໂປ່ງໃສ ແລະ ຈະມີການມອບ ລາງວັນ IB ເພື່ອສົ່ງເສີມການສ້າງກາຜະລິດຕະພັນຂອງບໍລິສັດດັ່ງກ່າວ.
- 11) ການໃຫ້ຄະແນນ IB ແມ່ນເຊື່ອມໂຍງກັບການໄດ້ຮັບນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈ IB. ການຮັບຮູ້ ແລະ ລາງວັນ ແມ່ນນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈພື້ນຖານທີ່ສຸດທີ່ລັດຖະບານສາມາດມອບໃຫ້. ນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈອື່ນໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການເງິນ, ເຕັກນິກ, ຕະຫຼາດ ແລະ ການເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນ

---

<sup>7</sup> ຈຸດດີຂອງເຄື່ອງມືການໃຫ້ຄະແນນທີ່ປະກອບຂຶ້ນຈາກຫຼາຍສ່ວນໂດຍປຽບທຽບໃສ່ຫຼັກການປະເມີນໂດຍການແຍກອອກກໍ່ຄືບໍລິສັດສາມາດມີສິດສຳລັບ IB ເຖິງແມ່ນວ່າພວກເຂົາຈະອ່ອນແອໃນເງື່ອນໄຂບາງຢ່າງ. ອີກໜຶ່ງຈຸດດີກໍ່ຄື ບໍລິສັດທຸກຂະໜາດສາມາດຖືກປະເມີນພາຍໃຕ້ວິທີການດຽວກັນ ໂດຍມີມາດຕະຖານພື້ນຖານທີ່ຖືກນຳໃຊ້ສຳລັບບໍລິສັດຂະໜາດນ້ອຍ, ຂະໜາດກາງ ຫຼື ຂະໜາດໃຫຍ່.

<sup>8</sup> ຄະແນນທາງການຄ້າ ແລະ ສັງຄົມມີຄ່າວັດແທກຄ້າຄືກັນ ໂດຍທີ່ຄະແນນທາງສັງຄົມຂ້ອນຂ້າງມີຄ່າວັດແທກສູງກວ່າ, ໃນຂະນະທີ່ນະວັດຕະກຳ BoP ມີຄ່າວັດແທກໜ້ອຍກວ່າຫຼາຍ. ໃນຂະນະທີ່ເງື່ອນໄຂເປັນເອກະພາບກັນສຳລັບ AMS ທຸກປະເທດ, ຄ່າວັດແທກສາມາດຖືກປັບປ່ຽນຕາມສະພາບການທີ່ສະເພາະພາຍໃນປະເທດ.

<sup>9</sup> ການປະເມີນຈະໃຫ້ຄະແນນເງື່ອນໄຂແຕ່ລະຂໍ້ຈາກ 39 ຂໍ້ ໂດຍມີຜົນການປະເມີນທີ່ສູງ, ກາງ ແລະ ຕ່ຳ ເຊິ່ງຈະຖືກປ່ຽນໃຫ້ກາຍເປັນຕົວເລກ 1-6. ແລ້ວຄະແນນເຫຼົ່ານີ້ຖືກຄູນໂດຍຄ່າວັດແທກສຳລັບເງື່ອນໄຂແຕ່ລະຂໍ້ ເພື່ອໄດ້ຮັບຄະແນນທີ່ສະເພາະ.

<sup>10</sup> ສາຍງານທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດຈະມີຄຸນສົມບັດເປັນ IB, ຖ້າມັນຜ່ານຄະແນນລວມ ແລະ ຕາມພາກສ່ວນທີ່ຕ່ຳສຸດ. ຄະແນນລວມທີ່ບົ່ງຊີ້ IB ສາມາດຢູ່ທີ່ 3.2, ຄະແນນທາງການເງິນຕ່ຳສຸດທີ່ 1.2 (ຜົນລວມຄະແນນທາງການຄ້າ, ນະວັດຕະກຳທາງທຸລະກິດ ແລະ ນະວັດຕະກຳດ້ານເຕັກໂນໂລຊີ), ຄະແນນສັງຄົມຕ່ຳສຸດທີ່ 1.5 (ຜົນລວມຜົນກະທົບຕໍ່ສັງຄົມ ແລະ ນະວັດຕະກຳທາງສັງຄົມ), ຄະແນນນະວັດຕະກຳທີ່ 0.4 ແລະ ຄະແນນຄວາມຕັ້ງໃຈດ້ານຍຸດທະສາດຈະຢູ່ໃນລະດັບຕ່ຳສຸດທີ່ 3.

ແມ່ນຖືກກຳນົດໄວ້ເພີ່ມເຕີມຢູ່ຂ້າງລຸ່ມ; AMS ອາດກຳນົດວ່າ ພວກເຂົາບາຖະໜາທີ່ຈະເປີດໃຊ້  
ນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈອັນໃດສຳລັບ IB.

**ການສົ່ງເສີມການປ່ຽນບໍລິສັດທີ່ມີຄວາມສາມາດບົ່ມຊ້ອນສຳລັບ IB:** ເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍນີ້, (a) ການມີ  
ຄວາມເຂົ້າໃຈທີ່ກວ້າງຂວາງ ແລະ ທິດສະດີການປ່ຽນແປງສຳລັບລະດັບການລາຍງານ, ຄວາມຮຸນແຮງ  
ແລະ ລັກສະນະປ່ຽນແປງຂອງຜົນກະທົບຕໍ່ສັງຄົມ ແລະ (b) ການສົ່ງເສີມບໍລິສັດທີ່ມີຄວາມສາມາດ  
ບົ່ມຊ້ອນສຳລັບແບບຈຳລອງ IB ເພື່ອສ້າງການປ່ຽນແປງຕໍ່ IB ແມ່ນເປັນສິ່ງສຳຄັນ. ລະບົບການຍັງຍືນ  
ເຮັດໃຫ້ສາມາດລະບຸບໍລິສັດທີ່ມີຄວາມສາມາດບົ່ມຊ້ອນສຳລັບແບບຈຳລອງ IB ແລະ  
ບໍລິສັດດັ່ງກ່າວສາມາດໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນ ເຊັ່ນ: ການຝຶກອົບຮົມໃນທຸລະກິດ.  
ສຳລັບລັດຖະບານ ແລະ ໜ່ວຍງານຈັດຕັ້ງປະຕິບັດອື່ນໆໃນລະບົບນີ້ເວດ, ການປ່ຽນແປງບໍລິສັດທີ່ມີ  
ຄວາມສາມາດບົ່ມຊ້ອນສຳລັບ IB ໃຫ້ກາຍເປັນແບບຈຳລອງທີ່ມີການເຕີບໂຕຢ່າງສົມບູນ  
ເປັນກະແຈສຳລັບການນຳໃຊ້ IB ໃນວົງກວ້າງ.

**ການລົງທະບຽນ IB ໃນຖານະເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍທີ່ໄດ້ຮັບການປັບປຸງ:**  
ໃນກໍລະນີທີ່ລັດຖະບານເລືອກທີ່ຈະໃຫ້ນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈດ້ານການເງິນເພີ່ມ,  
ບໍລິສັດທີ່ມີແບບຈຳລອງທຸລະກິດແບບທົ່ວເຖິງຈຳເປັນຕ້ອງຜ່ານຂະບວນການລົງທະບຽນ.  
ຂະບວນການລົງທະບຽນດັ່ງກ່າວສາມາດເປັນຂະບວນການດ່ຽວ ຫຼື  
ຂະບວນການທີ່ມີການປະສົມປະສານກັນໃນຂະບວນການລົງທະບຽນສຳລັບນະໂຍບາຍກະຕຸ້ນການສົ່ງເສີມ  
ການລົງທຶນອື່ນໆ (ເຊັ່ນ: ຟິລິບິນ).

**4. ການປຸກຈິດສຳນຶກກ່ຽວກັບ IB**

**ຄວາມຕ້ອງການເພື່ອປຸກຈິດສຳນຶກກ່ຽວກັບ IB:**  
ນອກຈາກການເພີ່ມຈຳນວນຂອງຜູ້ນຳຄວາມຄິດກ່ຽວກັບ IB ແລະ ຜູ້ລິເລີ່ມໃນຂະແໜງຂອງລັດ ແລະ  
ຂະແໜງການທຸລະກິດ, IB ຍັງບໍ່ເປັນທີ່ຮູ້ຈັກດີໃນ AMS ສ່ວນໃຫຍ່ ໃນບັນດາຜູ້ກຳນົດນະໂຍບາຍ,  
ທຸລະກິດ ຫຼື ສາທາລະນະ. ສະນັ້ນ, ມັນຈຶ່ງສຳຄັນທີ່ຈະສ້າງຈິດສຳນຶກໃນລະດັບທີ່ແຕກຕ່າງກັນ,  
ໂດຍສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນໃນບັນດາຜູ້ນຳທຸລະກິດ (ເພື່ອວ່າພວກເຂົາຈະໄດ້ເຫັນເຖິງຄວາມສາມາດ  
ບົ່ມຊ້ອນຂອງຕະຫຼາດ IB) ແລະ ໃນບັນດາໜ່ວຍງານລັດຖະບານ  
(ເພື່ອວ່າພວກເຂົາຈະເຂົ້າໃຈເຖິງບົດບາດທີ່ IB ສາມາດມີເພື່ອບັນລຸຄຳສັ່ງຂອງພວກເຂົາ ແລະ  
ວິທີການທີ່ພວກເຂົາສາມາດສົ່ງເສີມ IB). ສະນັ້ນ, ການແບ່ງປັນ ແລະ  
ການສົ່ງເສີມຄວາມຮູ້ຈຶ່ງເປັນອົງປະກອບທີ່ສຳຄັນຫຼາຍໃນການສົ່ງເສີມ IB.

**ສະມາຄົມທຸລະກິດ** ແມ່ນເໝາະສົມທີ່ສຸດທີ່ຈະຮັບຜິດຊອບວຽກງານນີ້ຕໍ່ຂະແໜງການທຸລະກິດ.  
ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ໜ່ວຍງານລັດຖະບານບາງໜ່ວຍງານຍັງມີພື້ນຖານທີ່ດີໃນການກະກຽມ ແລະ  
ເຜີຍແຜ່ຄວາມຮູ້ກ່ຽວກັບ IB ຜ່ານຫຼາກຫຼາຍກິດຈະກຳ ເຊັ່ນ: ການກະກຽມ ແລະ ການ  
ເຜີຍແຜ່ເນື້ອຫາຂໍ້ມູນ ແລະ ສື່ປະສົມ, ຂໍ້ມູນຈັດເພີ່ມ ແລະ ເນື້ອຫາການສົ່ງເສີມ, ລັກສະນະຂອງຮູບເງົາ  
ແລະ ວິທະຍຸ ພ້ອມທັງບົດຄວາມໃນໜັງສືພິມ. ການຈັດຕັ້ງ ແລະ  
ການປະກອບສ່ວນໃນການປະຊຸມໃນລັກສະນະປະຕິບັດ ແລະ ການສຳມະນາ, ໂຄງການສ້າງຄວາມ  
ເຂັ້ມແຂງ ແລະ ງານກິດຈະກຳລະຫວ່າງປະເທດ ຍັງສາມາດຖືກພິຈາລະນາໄດ້. ການມີເວບໄຊ IB  
ໃນທົ່ວປະເທດ ເຊິ່ງຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມສາມາດປະກອບສ່ວນ ແລະ ເຊື່ອມໂຍງກັບເວທີຂອງ IB ໃນລະດັບໂລກ  
<sup>11</sup> ສາມາດເປັນວິທີການທີ່ງ່າຍດາຍ ແລະ ມີປະສິດທິພາບສູງໃນການປຸກຈິດສຳນຶກ. ທ້າຍສຸດນີ້,  
ການຮັບຮູ້ຄວາມສຳຄັນ ແລະ ການປະກອບສ່ວນທາງສັງຄົມຂອງບໍລິສັດ IB ຜ່ານລາງວັນ IB ແຫ່ງຊາດ  
ອາດຍັງເພີ່ມຄວາມເຂົ້າໃຈ ແລະ ຈິດສຳນຶກໃນບັນດາຂະແໜງການຂອງລັດ ແລະ ຂະແໜງການທຸລະ

<sup>11</sup> ເຊັ່ນ [www.inclusivebusiness.net](http://www.inclusivebusiness.net).

ກົດກ່ຽວກັບແບບຈຳລອງ IB. ເງື່ອນໄຂການນຳສະເໜີ ແລະ ການຄັດເລືອກປາກົດຂຶ້ນໃນເອກະສານປະກອບ 7 ຂອງເອກະສານຄູ່ມື.

**5. ການຝຶກອົບຮົມ IB ສຳລັບບໍລິສັດ**

**ພື້ນຖານເຫດຜົນສຳລັບການຝຶກອົບຮົມ IB:** ຜູ້ລົງທຶນດ້ານຜົນກະທົບແນະນຳວ່າ ການຂາດຄວາມຮ້ອນໃນການລົງທຶນແມ່ນຈຸດຕິດຂັດຫຼັກສຳລັບການລົງທຶນໃນບໍລິສັດທີ່ມີແບບຈຳລອງ IB. ຄວາມຮ້ອນນີ້ແມ່ນກ່ຽວຂ້ອງກັບການຢູ່ລອດທາງການຄ້າ ພ້ອມທັງຜົນກະທົບຕໍ່ສັງຄົມ. ໃນເວລາດຽວກັນ, ມີບໍລິສັດທີ່ບໍ່ມີແບບຈຳລອງ IB ຫຼື ມີແບບຈຳລອງຂອງສັກກະຍາພາບບໍ່ມີຊັອນສຳລັບ IB ເຊິ່ງຕ້ອງການປ່ຽນໃຫ້ກາຍເປັນ IB ແຕ່ຍັງບໍ່ທັນພັດທະນາສາຍງານທຸລະກິດດັ່ງກ່າວຢ່າງສົມບູນ. ໂຄງການຝຶກດ້ານ IB ແມ່ນເຄື່ອງມືເພື່ອສະໜັບສະໜູນບໍລິສັດດັ່ງກ່າວໃນການປ່ຽນໃຫ້ກາຍເປັນ IB ໃນຂະນະທີ່ຊ່ວຍໃຫ້ບັບປຸງຄວາມຮ້ອນດ້ານການລົງທຶນ, ການຢູ່ລອດທາງການຄ້າ ແລະ ບັບປຸງຜົນກະທົບຕໍ່ສັງຄົມ. ລັດຖະບານສາມາດຕິດຕັ້ງສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກໃນການຝຶກອົບຮົມ ທຸລະກິດ ເຊິ່ງຈະຊ່ວຍບໍລິສັດ ຜ່ານຄວາມຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານເຕັກນິກທີ່ສະເພາະ ແລະ ໃນພາກປະຕິບັດ ແລ້ວບັບປຸງແບບຈຳລອງ IB.

**ເນື້ອຫາການຝຶກອົບຮົມ IB:** ການຝຶກອົບຮົມ IB ຈະປະກອບມີການສົນທະນາໂດຍລວມກ່ຽວກັບທຸລະກິດ ທີ່ເປັນຍຸດທະສາດ ເຊິ່ງສົ່ງຜົນໃຫ້ເກີດການປະຖົມນິເທດທົ່ວໄປສຳລັບແຜນການທຸລະກິດທີ່ສະເພາະ ດ້ານ IB ຂອງບໍລິສັດ. ໂດຍປົກກະຕິແລ້ວ, ຜູ້ຮັບຟັງທີ່ເປັນເປົ້າໝາຍແມ່ນຜູ້ດຳເນີນການຕັດສິນໃຈໃນ ລະດັບສູງໃນບໍລິສັດ. ລັກສະນະອື່ນໆຂອງການຝຶກທຸລະກິດສາມາດປະກອບມີການຈັບຄູ່ກັບຜູ້ລົງທຶນ ດ້ານຜົນກະທົບ. ແຕ່ອົງປະກອບອື່ນໆຂອງການຝຶກອົບຮົມທຸລະກິດສາມາດເປັນການຕະຫຼາດສຳລັບ BoP, ການຈັດການຄວາມສ່ຽງດ້ານສິ່ງແວດລ້ອມ ແລະ ສັງຄົມຜ່ານການກວດສອບວິເຄາະຕ່ອງໂສ້ອຸປະທານ<sup>12</sup> ຫຼື ຄຳແນະນຳສຳລັບຂະບວນການທຸລະກິດທີ່ຕ້ອງການຜູ້ຊ່ວຍຊານໃນຂະແໜງການ. ກິດຈະກຳການຝຶກຕ່າງໆເຫຼົ່ານີ້ຈຳເປັນຕ້ອງມີລະຫວ່າງ 1 ຫາ 30 ຄົນ ສຳລັບມື້ທີ່ຕ້ອງການເວລາດົນ ກວ່ານການປ້ອນຂໍ້ມູນ. ເພື່ອຕອບສະໜອງເງື່ອນໄຂທີ່ແຕກຕ່າງກັນດ້ານວິຊາການ, ສາມາດສ້າງຕັ້ງເຄືອຂ່າຍຜູ້ຊ່ວຍຊານທີ່ຜ່ານການຝຶກອົບຮົມໃນລະດັບປະເທດ ແລະ ລະຫວ່າງປະເທດ.

**ການຈັດການຝຶກອົບຮົມດ້ານ IB ແລະ ດົນທິນຂອງມັນ:** ຍ້ອນການຝຶກຕົວຕໍ່ຕົວມີລາຄາແພງ, ວິທີການຫຼຸດດົນທິນແບບນະວັດຕະກຳຈຶ່ງຈຳເປັນຕ້ອງມີເພື່ອເຮັດໃຫ້ສາມາດດຳເນີນການຝຶກໄດ້. ການຝຶກດ້ານ IB ສາມາດມອບໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດບົນພື້ນຖານຂອງທຶນການສຶກສາ ໂດຍມີກົນໄກທີ່ໃຫ້ບໍລິສັດແບ່ງຮັບຜິດຊອບດົນທິນໃນເປີເຊັນທີ່ສະເພາະ ໃນກໍລະນີທີ່ບໍລິສັດ IB ປະສົບຄວາມສຳເລັດ. ການເຮັດແບບນີ້ຈະສ້າງກອງທຶນໝູນ ວຽນເພື່ອເຮັດໃຫ້ສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກສຳລັບການຝຶກດ້ານ IB ມີຄວາມຍືນຍົງຍິ່ງຂຶ້ນ. ເນື່ອງຈາກສະມາຄົມທຸລະກິດໃກ້ຊິດກັບລູກຄ້າທີ່ເປັນບໍລິສັດຫຼາຍ, ສະມາຄົມທຸລະກິດແຫ່ງໜຶ່ງ ຈຶ່ງສາມາດປະສານງານການຝຶກດ້ານ IB ໄດ້ດີທີ່ສຸດ ໂດຍເຮັດວຽກຮ່ວມກັບຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມຄົນອື່ນໆ, ໂດຍສະເພາະແມ່ນຜູ້ລົງທຶນດ້ານຜົນກະທົບ ແລະ ຄູ່ຮ່ວມພັດທະນາ.

**6. ນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈລົງທຶນໃນ IB**

ກຳນົດໃຫ້ IB ເປັນປະເພດແຍກຕ່າງຫາກໃນນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈສຳລັບການລົງທຶນໃນບັດຈຸບັນ: ຫຼາຍປະເທດມີນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈ

<sup>12</sup> ການຝຶກອົບຮົມດັ່ງກ່າວສາມາດອີງໃສ່ເຄື່ອງມືທີ່ຖືກຮອງຮັບລະຫວ່າງປະເທດ ເຊັ່ນ: ຄູ່ມືການກວດສອບວິເຄາະ OECD ສຳລັບຜູ້ດຳເນີນທຸລະກິດທີ່ຮັບຜິດຊອບ ເຄື່ອງມືການກວດສອບວິເຄາະ OECD ໃນຂະແໜງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ.

ສໍາລັບການລົງທຶນທີ່ສະເພາະສໍາລັບອຸດສາຫະກຳທີ່ໃຫ້ບູລິມະສິດສູງແກ່ປະຊາຊົນພາຍໃນປະເທດ. ໂດຍປົກກະຕິແລ້ວ, ນະໂຍບາຍດັ່ງກ່າວປະກອບມີລະບອບອາກອນທີ່ເອື້ອອໍານວຍ, ນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈການນໍາເຂົ້າ ແລະ ການສົ່ງອອກ, ນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈຕັກໂນໂລຊີ ແລະ ແຮງງານຕ່າງປະເທດ, ກົດລະບຽບວ່າດ້ວຍການໂອນກຳໄລ, ຜົນປະໂຫຍດລະຫວ່າງເຂດອຸດສາຫະກຳ ແລະ ອື່ນໆ. ນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈ

ດ້ານການເງິນດັ່ງກ່າວອາດເປັນການພິຈາລະນາທີ່ສໍາຄັນສໍາລັບບໍລິສັດກະແສຫຼັກທີ່ຈະລົ້ມພັດທະນາແບບຈໍາລອງ IB. ສະນັ້ນ, ການລະບຸ IB ເປັນປະເພດໃນລຸດນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈ

ທີ່ມີຢູ່ຈຶ່ງເປັນທາງເລືອກຂອງນະໂຍບາຍທີ່ເປັນໄປໄດ້

ຖ້າຮັບການຍືນຍັນຈາກການວິເຄາະຜົນປະໂຫຍດດົນທຶນ ຫຼື ຜົນປະໂຫຍດຕໍ່ສັງຄົມ. ແຜນການເພື່ອກຳນົດສິດໄດ້ຮັບສາມາດສອດຄ່ອງກັບຫຼັກການຍັງຢືນ IB ແລະ ຖືກປັບປ່ຽນຕາມແຜນການນະໂຍບາຍກະຕຸ້ນທີ່ສະເພາະ ໃນເລື່ອງຂອງການພິຈາລະນາຕາມບໍລິບົດທີ່ສະເພາະ. ສະພາການລົງທຶນຂອງຟິລິບປິນ ລະບຸແບບຈໍາລອງ IB ໃຫ້ເປັນໜຶ່ງໃນກົດຈະກຳທີ່ເອື້ອອໍານວຍໃນແຜນການບູລິມະສິດການລົງທຶນປີ 2017-2019 ຂອງຕົນ, ເຊິ່ງໂຄງການ IB ອາດມີຄຸນສົມບັດໄດ້ຮັບການຍົກເວັ້ນອາກອນລາຍໄດ້ໃນວັນພັກ. ຈາກເງື່ອນໄຂການປະເມີນນໍາລ່ອງ IB ຂອງຕົນ, ເປົ້າໝາຍຜົນກະທົບສາມຢາງ ແລະ ລັກສະນະຂອງນະວັດຕະກຳສາມຢາງຖືກປະກອບເຂົ້າໃນເງື່ອນໄຂການລົງທະບຽນ.<sup>13</sup>

**IB ສາມາດຖືກນໍາໃຊ້ເພື່ອເປັນຜົນຖານເຫດຜົນໃຫ້ແກ່ນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈ:** ໃນ AMS ສ່ວນໃຫຍ່, ນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈ

ຖືກກຳນົດສໍາລັບການລົງທຶນໃນຂະແໜງການທີ່ລະບຸໄວ້ໂດຍລັດຖະບານວ່າເປັນບູລິມະສິດສໍາລັບການຕີບໂຕ. IB ຖືກປະຕິບັດໃນຫຼາຍຂະແໜງການ ແຕ່ບໍ່ໄດ້ຢູ່ໃນຄວາມສົນໃຈໃນຂະແໜງການໂດຍເປັນບູລິມະສິດສັງຄົມສໍາລັບການຕີບໂຕ ແລະ ການພັດທະນາ ແລະ ສໍາລັບການສ້າງການທົ່ວເຖິງທີ່ໃຫຍ່ຂຶ້ນ. ການລະບຸວ່າ IB ເປັນຫົວຂໍ້ທີ່ເຊື່ອມໂຍງຫຼາຍຝ່າຍ ສາມາດຊ່ວຍໃຫ້ສະພາການລົງທຶນຂອງ AMS ສາມາດໃຊ້ເປັນຜົນຖານເຫດຜົນໃຫ້ແກ່ນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈທີ່ມີຢູ່ ແລະ ໃຫ້ບູລິມະສິດແກ່ບໍລິສັດເຫຼົ່ານີ້ທີ່ກໍ່ໃຫ້ເກີດຜົນກະທົບທີ່ສູງຕໍ່ສັງຄົມ. ການຍັງຢືນ IB ຈະເປັນເງື່ອນໄຂລ່ວງໜ້າສໍາລັບການເຂົ້າເຖິງນະໂຍບາຍແຮງຈູງໃຈດັ່ງກ່າວ.

**7. ການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງຈາກຜົນກະທົບຂອງການລົງທຶນ**

ຜົນຖານຂອງເຫດຜົນສໍາລັບການສະໜັບສະໜູນດ້ານການລົງທຶນ MSME ປະສົບກັບຄວາມທ້າທາຍໃນການໄດ້ຮັບການສະໜອງທຶນ ເນື່ອງຈາກການທີ່ທະນາຄານເລືອກບໍ່ຮັບຄວາມສ່ຽງ ແລະ ທາງເລືອກດ້ານບໍລິຫານທີ່ມັກຮັບມືກັບບໍລິສັດຂະໜາດໃຫຍ່ກວ່າ. ໂຄງການສະໜອງທຶນ SME ສ່ວນໃຫຍ່ຮັບມືກັບຄວາມທ້າທາຍນີ້ ແລະ ສ້າງສາຍງານສົນເຊື່ອຕ່າງຫາກສໍາລັບ SME. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ບໍລິສັດທີ່ມີແບບຈໍາລອງ IB ມີສິດທີ່ສາມາດເຂົ້າເຖິງການສະໜອງທຶນ ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ຈາກຜູ້ລົງທຶນດ້ານຜົນກະທົບ, ໂດຍມີເງື່ອນໄຂຄື ພວກເຂົາສາມາດນໍາສະເໜີແຜນການທຸລະກິດທີ່ເຂັ້ມແຂງ ແລະ ຜົນກະທົບຕໍ່ສັງຄົມ ແລະ ຜູ້ລົງທຶນທີ່ອາດເປັນໄປໄດ້ກໍ່ຊອກຫາວິທີການຫຼຸດຄວາມສ່ຽງທີ່ຮູ້ຈັກໃນການລົງທຶນຂອງຕົນ. ໃນຂະນະທີ່ການສະໜັບສະໜູນ IB ຈະນໍາສະເໜີຄວາມພ້ອມດ້ານການລົງທຶນຜ່ານການຝຶກອົບຮົມ IB, ຄວາມພ້ອມຂອງຜູ້ລົງທຶນສາມາດໄດ້ຮັບການຈູງໃຈ ໂດຍສ້າງສິ່ງອໍານວຍຄວາມສະດວກດ້ານການສະໜອງທຶນເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງ.

<sup>13</sup> ເປົ້າໝາຍຄອບຄຸມຄວາມກຽວເນື່ອງ (% ມູນຄ່າຂອງຕົ້ນທຶນທັງໝົດຂອງສິນຄ້າຂາຍ ໂດຍມີແຫຼ່ງທີ່ມາຈາກ MSE), ການເຂົ້າເຖິງ (ຈໍານວນ BoP ທີ່ມີສ່ວນຮ່ວມ, ເຊິ່ງຢ່າງໜ້ອຍ 30% ຕ້ອງເປັນແມ່ຍິງ) ແລະ ຄວາມເລິກ (% ເພີ່ມຂຶ້ນໃນລາຍໄດ້ສະເລ່ຍ). ລັກສະນະງວດຕະກຳປະກອບມີການໃຫ້ຄວາມຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານເຕັກນິກ, ການອໍານວຍຄວາມສະດວກ ຫຼື ການໃຫ້ສິດເຂົ້າເຖິງການເງິນ ແລະ ການໃຫ້ຂໍ້ມູນ ແລະ/ຫຼື ເຕັກໂນໂລຊີ.

**ຄວາມສ່ຽງດ້ານການລົງທຶນຂອງ IB:** ມີສອງເຫດຜົນທີ່ເຮັດໃຫ້ສະຖາບັນການເງິນຮັບຮູ້ເຖິງຄວາມສ່ຽງສູງໃນການລົງທຶນຂອງບໍລິສັດ IB: ຢ່າງທຳອິດ, ມີການສັນນິດຖານວ່າ ການເຮັດວຽກກັບ BoP (ມີເງິນທຶນໜ້ອຍກວ່າ ແລະ ອຳນາດການຊື້ທີ່ໜ້ອຍກວ່າ ແລະ ຂີດຄວາມສາມາດໃນການຊຳລະຄືນທີ່ໜ້ອຍກວ່າ) ມີແນວໂນ້ມທີ່ຈະເພີ່ມຄວາມສ່ຽງສູງຂຶ້ນໃນການເຮັດທຸລະກິດຮ່ວມກັບ ຫຼື ຜ່ານພວກເຂົາ. ອີກໜຶ່ງເຫດຜົນກໍຄື ມາດຕະການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງທີ່ບໍລິສັດ IB ປະຕິບັດ ຍັງບໍ່ເປັນທີ່ເຂົ້າໃຈຢ່າງສົມບູນ ເນື່ອງຈາກຄວາມບໍ່ຄົບຖ້ວນຂອງ IB ໃນບັນດາສະຖາບັນການເງິນທີ່ເປັນກະແສຫຼັກ. ດັ່ງນັ້ນ, ຈິ່ງບໍ່ແນະນຳໃຫ້ ມີສາຍງານສິນເຊື່ອຕ່າງຫາກສຳລັບການສະໜອງທຶນໃຫ້ແກ່ IB, ແຕ່ແນະນຳໃຫ້ມີສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກທີ່ຊ່ວຍຫຼຸດຄວາມສ່ຽງຂອງຜູ້ລົງທຶນດ້ານຜົນກະທົບໃນ IB. ສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກໃນການຫຼຸດຄວາມສ່ຽງດັ່ງກ່າວຈະໄດ້ຮັບການພິຈາລະນາທີ່ດີຈາກຜູ້ລົງທຶນດ້ານຜົນກະທົບ, ທະນາຄານພັດທະນາ ແລະ ແມ່ນແຕ່ທະນາຄານທຸລະກິດບາງແຫ່ງ. ສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກດັ່ງກ່າວຍັງຈະຫຼຸດຕົ້ນທຶນຂອງລັດຖະບານໃນການກະຕຸ້ນການສະໜອງທຶນໃຫ້ແກ່ IB ໃນຂະນະທີ່ສົ່ງເສີມການລົງທຶນໃນ IB ຢ່າງກະຕືລືລົ້ນໃນເວລາດຽວກັນ.

**ອອກແບບໃຫ້ເປັນສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກທາງການເງິນແບບປະສົມປະສານທີ່ມີການຊຳລະເພື່ອສຳເລັດ,** ສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກທາງການເງິນແບບປະສົມປະສານທີ່ມີນະວັດຕະກຳແມ່ນແຕກຕ່າງຈາກເຄື່ອງມືຄຳປະກັນດັ້ງເດີມ ຍ້ອນມັນຈະສ້າງຮູບແບບໃນກໍລະນີທີ່ຂະແໜງການຂອງລັດສາມາດຮ່ວມລົງທຶນດ້ານທຶນ ຫຼື ໜີ້ໃນທຸລະກິດທີ່ມີຄຸນຄ່າຕໍ່ສັງຄົມ ໂດຍບໍ່ຄວາມຊ່ວຍເຫຼືອທາງການເງິນແກ່ການລົງທຶນນັ້ນ. ລັດຖະບານ – ຜ່ານສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກໃນການຫຼຸດຄວາມສ່ຽງ - ຈະຮ່ວມລົງທຶນກັບຜູ້ລົງທຶນ. ການສະໜອງທຶນຈະຖືກນຳໃຊ້ເພື່ອຫຼຸດຄວາມສ່ຽງດ້ານການລົງທຶນ ແລະ ກໍ່ໃຫ້ເກີດການສະໜອງທຶນຈາກຜູ້ລົງທຶນດ້ານຜົນກະທົບໃນບໍລິສັດ IB ທີ່ຜ່ານການຢັ້ງຢືນ. ໃນກໍລະນີທີ່ການລົງທຶນບັນລຸຜົນຕໍ່ສັງຄົມໃນພາຍຫຼັງຕາມທີ່ວາງແຜນໄວ້ ແຕ່ບໍ່ຕອບສະໜອງຜົນຕອບແທນທາງການເງິນທີ່ຕົກລົງໄວ້, ການລົງທຶນຂອງລັດຖະບານຈະຖືກປ່ຽນໃຫ້ກາຍເປັນເງິນຊ່ວຍເຫຼືອ. ຖ້າການລົງທຶນປະສົບຄວາມສຳເລັດທາງການຄ້າ ແລະ ທາງສັງຄົມ, ມັນກໍ່ຈະຖືກຊຳລະຄືນ. ເຄື່ອງມືໃນການຫຼຸດຄວາມສ່ຽງດັ່ງກ່າວທີ່ອີງໃສ່ການຊຳລະເພື່ອຜົນໄດ້ຮັບ ແມ່ນຖືກນຳໃຊ້ ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ໃນພາກພື້ນລາຕິນອາເມຣິກາ ໂດຍທະນາຄານພັດທະນາລະຫວ່າງປະເທດໃນທະວີບອາເມຣິກາກ່ຽວກັບ IB ແລະ ກຳລັງເກີດຂຶ້ນຫຼາຍໃນທະວີບອາຊີ. ສາມາດເຂົ້າຫາຜູ້ຮ່ວມມື ແລະ ທະນາຄານພັດທະນາເພື່ອສະໜອງທຶນໃນເບື້ອງຕົ້ນໃຫ້ແກ່ສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກທີ່ມີເງື່ອນໄຂຊຳລະຄືນໄລຍະ ຍາວ (15-25 ປີ) ໃຫ້ແກ່ລັດຖະບານ.<sup>14</sup>

**8. ການສົ່ງເສີມ IB ໃນການຈັດຊື້-ຈັດຈ້າງຂອງລັດ**

**ການສົ່ງເສີມການຈັດຊື້-ຈັດຈ້າງຈາກບໍລິສັດທີ່ມີແບບຈຳລອງ IB ແລະ ການລິເລີ່ມຂອງວິສາຫະກິດເພື່ອສັງຄົມ (SE):** ການຈັດຊື້-ຈັດຈ້າງຂອງລັດມັກຖືກນຳໃຊ້ໃນລະດັບສາກົນ, ແຕ່ໃນລັກສະນະທີ່ເຮັດໃຫ້ເກີດຂໍ້ໂຕ້ແຍ່ງ, ເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍເພື່ອກໍ່ໃຫ້ເກີດຜົນປະໂຫຍດຕໍ່ສັງຄົມ

<sup>14</sup> ຕົວຢ່າງ: ໃນການແລກປ່ຽນກ່ອນໜ້າໃນກຳປູເຈຍ, ມຽນມ້າ ແລະ ຫວຽດນາມ, ທະນາຄານພັດທະນາຫຼາຍຝ່າຍ ເຊັ່ນ: ADB ແລະ ຜູ້ຮ່ວມມືດ້ານການພັດທະນາ ເຊັ່ນ: ໜ່ວຍງານການພັດທະນາແຫ່ງປະເທດຝຣັ່ງ (Agence Française de Développement: AfD), ກົມການພັດທະນາລະຫວ່າງປະເທດ (Department for International Development: DFID), ໜ່ວຍງານຮ່ວມມືລະຫວ່າງປະເທດແຫ່ງປະເທດຍີ່ປຸ່ນ (Japan International Cooperation Agency: JICA) ແລະ ໜ່ວຍງານຮ່ວມມືລະຫວ່າງປະເທດແຫ່ງປະເທດເກົາຫຼີ (Korea International Cooperation Agency: KOICA) ສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງຜົນປະໂຫຍດເບື້ອງຕົ້ນໃນການພົວພັນກັບສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກເພື່ອຫຼຸດຄວາມສ່ຽງດັ່ງກ່າວ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ສິ່ງນີ້ຈຳເປັນຕ້ອງມີການປະກອບສ່ວນເພີ່ມເຕີມໃນເບື້ອງຕົ້ນໂດຍລັດຖະບານຂອງ AMS.



ຫຼື ສິ່ງແວດລ້ອມເຫຼົ່ານັ້ນ ແລະ ການຜ່ານເງື່ອນໄຂຄຸນນະພາບຕ່ຳສຸດ. ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ, ກົດລະບຽບການຈັດຊື້-ຈັດຈ້າງໃຫ້ຄວາມສຳຄັນແກ່ການປະຢັດຕົ້ນທຶນ, ຄຸນນະພາບ ແລະ ຄວາມພຽງພໍໃນການສະໜອງ, ພ້ອມທັງການບົກຄອງທີ່ດີ ແລະ ການປະຕິບັດຕາມມາດຕະຖານບົກປ້ອງສັງຄົມ ແລະ ສິ່ງແວດລ້ອມຂອງບໍລິສັດ. ຜົນຕາມມາກໍ່ຄື ສິນຄ້າຫຼາຍຢ່າງເຫຼົ່ານັ້ນຖືກນຳເຂົ້າ ແທນທີ່ຈະຈັດຫາໃນທ້ອງຖິ່ນ. ເພື່ອເປັນທາງເລືອກ, ລັດຖະບານຍັງສາມາດພັດທະນາກົນໄກທີ່ໃຫ້ທາງເລືອກແກ່ທຸລະກິດແບບທົ່ວເຖິງ ແລະ ວິສາຫະກິດສັງຄົມ, ຜ່ານເງື່ອນໄຂການຄັດເລືອກທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບເປົ້າໝາຍ ຫຼື ຜົນກະທົບ, ໃນຂະນະທີ່ຮັບປະກັນຄວາມກົງໄປກົງມາຂອງທຸລະກິດ<sup>15</sup> ໃນຂະບວນການຈັດຊື້-ຈັດຈ້າງ. ຍ້ອນການຈັດຊື້-ຈັດຈ້າງມັກຖືກດຳເນີນການໃນລັກສະນະທີ່ເປັນການກະຈາຍອຳນາດ, ມັນຈຶ່ງຈຳເປັນຕ້ອງມີໜ່ວຍງານເຮັດວຽກຫຼັກ ທີ່ອຸທິດຕົນເພື່ອສ້າງກົດລະບຽບທົ່ວໄປກ່ຽວກັບການກຳນົດເປົ້າໝາຍໃຫ້ແກ່ IB ແລ້ວຕົກລົງມັນກັບໜ່ວຍງານຕາມສາຍງານ. ຈົນເຖິງປັດຈຸບັນ, ບໍ່ມີ AMS ໃດມີກົດລະບຽບທີ່ສະເພາະສຳລັບ IB ຫຼື ການກຳນົດເປົ້າໝາຍໃຫ້ແກ່ SE ໃນການຈັດຊື້-ຈັດຈ້າງຂອງລັດ.

**ການຈັດຊື້-ຈັດຈ້າງຂອງລັດໃນໂຄງການຜືນຕົວຈາກໂຄວິດ-19:** ຖ້າມີການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ, ການກຳນົດເປົ້າໝາຍໃຫ້ແກ່ IB ໃນການຈັດຊື້-ຈັດຈ້າງຂອງລັດສາມາດກໍ່ໃຫ້ເກີດ ມີຄວາມຮຽກຮ້ອງທີ່ສຳຄັນສຳລັບຜະລິດຕະພັນທີ່ຜະລິດຂຶ້ນໂດຍ BoP ແລະ ດ້ວຍສະນັ້ນ ມັນ ກໍ່ສ້າງຜົນກະທົບຂະໜາດໃຫຍ່ຕໍ່ໂອກາດລາຍໄດ້ຂອງຄົນຮຸ່ນໃໝ່ຂອງປະຊາຊົນທີ່ທຸກຍາກ. ໂດຍສະເພາະໃນເວລາຜືນຕົວຫຼັງໂຄວິດ-19, ການກຳນົດເປົ້າໝາຍໃຫ້ແກ່ IB ດັ່ງກ່າວສາມາດສ້າງຜົນກະທົບຢ່າງກະທັນຫັນ ສຳລັບປະຊາຊົນຜູ້ທຸກຍາກທີ່ໄດ້ຮັບຜົນກະທົບຢ່າງຮ້າຍແຮງທີ່ສຸດຈາກການແຜ່ລະບາດ.

**9. ການກຳນົດເປົ້າໝາຍໃຫ້ແກ່ IB ໃນຂະແໜງການເອກະຊົນທີ່ມີຢູ່ໃນປະຈຸບັນ ແລະ ໂຄງການພັດທະນາອື່ນໆ**

**ໂຄງການພັດທະນາ SME:** AMS ຫຼາຍປະເທດມີໂຄງການພັດທະນາ MSME ທີ່ໃຊ້ງານໄດ້ ແລະ ມີການສະ ໜອງທຶນທີ່ດີ ແລະ ການບໍລິຫານທີ່ມີປະສິດທິພາບໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ. ຍ້ອນ ACCMSME ເປັນໜ່ວຍ ໜ່ວຍເຮັດວຽກຫຼັກສຳລັບ IB ໃນ ASEAN, ຫຼາຍປະເທດຕັດສິນໃຈທີ່ຈະນຳລະບຽບວາລະກ່ຽວກັບ IB ມາຢູ່ພາຍໃຕ້ການບໍລິຫານ MSME ນີ້ (ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ກຳປູເຈຍ, ມາເລເຊຍ, ຝີລິບປິນ, ຫວຽດນາມ). ພວກເຂົາຮັບຮູ້ວ່າ ການສົ່ງເສີມ IB ເປັນວິທີການທີ່ມີປະສິດທິພາບໃນການເຂົ້າເຖິງ MSME ໂດຍກົງ. ເພື່ອທີ່ຈະສະໜອງເງິນທຶນໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດທີ່ມີຄວາມສາມາດບໍ່ມີຊື່ສຳລັບ IB ໃນເລື່ອງຂອງການເຕີບໂຕດ້ານການທົ່ວເຖິງ, ການສົ່ງເສີມ IB ຈຶ່ງເປັນໜ້າວຽກທີ່ຈຳເປັນຕ້ອງຢູ່ນອກເໜືອຈຸດປະສົງການສົ່ງເສີມ SME ແລະ ໂຄງສ້າງທາງສະຖາບັນ. ໃນກໍລະນີທີ່ການສົ່ງເສີມ IB ຢູ່ພາຍໃຕ້ໜ່ວຍງານດ້ານ SME, AMS ສາມາດເລີ່ມຕົ້ນໃນທັນທີດ້ວຍການສົ່ງເສີມ IB ຖ້າພວກເຂົາໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບ IB ໃນໂຄງການສະໜັບ ສະໜູນ SME ຂອງພວກເຂົາເຊິ່ງໄດ້ມີການສະໜອງເງິນທຶນຢູ່ແລ້ວ.<sup>16</sup>

**ໂຄງການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກ:** ສາມາດດຳເນີນການປະເມີນທີ່ຄ້າຍຄືກັນສຳລັບໂຄງການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກ. ໃນຖານະທີ່ເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງການສຶກສາດ້ານຂອບເຂດສຳລັບປະເທດມາເລເຊຍ, ມີການຄົ້ນພົບວ່າ 5-

<sup>15</sup> Business Integrity Hub ທີ່ OECD ກຳນົດການຊີ້ນຳທີ່ສະເພາະກ່ຽວກັບຄວາມຊື່ສັດໃນການຈັດຊື້-ຈັດຈ້າງ (ເບິ່ງ <https://www.oecd.org/corruption-integrity/Explore/Topics/business-integrity.htm>).  
<sup>16</sup> ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ມາເລເຊຍໄດ້ແລກປ່ຽນກ່ຽວກັບວິທີການດັ່ງກ່າວ ແລະ ເກີດມີຂໍສະເໜີເບື້ອງຕົ້ນບາງຢ່າງໃນການສຶກສາຂອບ ເຂດ, ໂຄງການໃດຈະເໝາະສົມທີ່ສຸດທີ່ຈະປະກອບມີ IB ແລະ ຈະຕ້ອງກຳນົດເປົ້າໝາຍໃນການສະໜອງທຶນຫຼາຍສ່ວນໃດ (ຫຼື ບໍລິສັດ).

10% ຂອງການສະໜອງທຶນໃນບັດຈຸບັນສໍາລັບ SME ແລະ ໂຄງການທົ່ວເຖິງ B40 ສາມາດເປັນເປົ້າໝາຍໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດ IB ຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ. ການກຳນົດໂກຕ້າທີ່ສະເພາະສໍາລັບ IB ໃນໂຄງການ SME ທີ່ມີຢູ່ຍັງອາດເປັນທາງເລືອກ, ເພາະໜ່ວຍງານດຽວກັນຈະສົ່ງເສີມການພັດທະນາ IB ແລະ SME. ໂດຍລວມແລ້ວ, AMS ສາມາດກວດສອບວ່າ ໂຄງການພັດທະນາ SME ແລະ ການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກໃດທີ່ເໝາະສົມທີ່ສຸດໃນການສົ່ງເສີມ IB ແລະ ວິທີການທີ່ຈະໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບ IB ໄດ້ດີທີ່ສຸດໃນໂຄງການດັ່ງກ່າວ.

**10. ການເຊື່ອມໂຍງ IB ໃສ່ວິສາຫະກິດສັງຄົມ ແລະ ລະບຽບວາລະຄວາມຮັບຜິດຊອບດ້ານສັງຄົມຂອງບໍລິສັດ**

ການເຊື່ອມໂຍງວິສາຫະກິດສັງຄົມ (SE) ແລະ ລະບຽບວາລະຄວາມຮັບຜິດຊອບດ້ານສັງຄົມຂອງບໍລິສັດ (CSR) ໃສ່ IB ຈະມອບໂອກາດໃຫ້ເກີດຜົນກະທົບທາງບວກໃນວົງກວ້າງ: ນັບຕັ້ງແຕ່ຕົ້ນປີ 2010, ຫຼາກຫຼາຍປະເທດໃນ AMS ໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມໃນການແລກປ່ຽນກ່ຽວກັບວິທີການສົ່ງເສີມ SE, CSR ແລະ ການດຳເນີນທຸລະກິດທີ່ມີຄວາມຮັບຜິດຊອບເພີ່ມ, ໂດຍສະເພາະແມ່ນປະເທດທີ່ມີລາຍໄດ້ບານກາງ ແລະ ລາຍໄດ້ສູງ. ການພັດທະນາເຫຼົ່ານີ້ຖືກສະທ້ອນໃນເອກະສານຫຼາຍສະບັບຂອງ ASEAN, ເຊັ່ນ: ດັດຊະນີໃນນະໂຍບາຍ SME ຂອງອາຊຽນ ປີ 2018<sup>17</sup> ແລະ ພິມຂຽວດ້ານການສັງຄົມ-ວັດທະນະທຳ, ເສດຖະກິດ ແລະ ການເມືອງ-ຄວາມໝັ້ນຄົງແຫ່ງອາຊຽນ ປີ 2025<sup>18</sup>. AMS ບາງປະເທດໄດ້ສ້າງກົດລະບຽບທີ່ສະເພາະສໍາລັບ SE<sup>19</sup>, ເຊັ່ນ: ໄທ ແລະ ມາເລເຊຍ. AMS ຫຼາຍປະເທດໄດ້ປະສານສານ CSR ເຂົ້າໃນນະໂຍບາຍແຫ່ງຊາດຂອງພວກເຂົາ, ຍຸດທະສາດ ຫຼື ກົດໝາຍ ພ້ອມທັງເຂົ້າໃນເຄື່ອງມືດ້ານເສດຖະກິດ<sup>20</sup>.

ການພັດທະນາການປະສານສົມທົບກັນຢ່າງຊັດເຈນລະຫວ່າງເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍສໍາລັບ IB, SE ແລະ CSR ສາມາດນໍາພາບໍລິສັດສູ່ການເຕີບໂຕດ້ານເສດຖະກິດທີ່ສູງຂຶ້ນ ແລະ ຜົນກະທົບໃນວົງກວ້າງ. ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ລະບົບການຍັງຢືນ IB ສາມາດຖືກປັບປ່ຽນເພື່ອນໍາໃຊ້ສໍາລັບ SE ອີກດ້ວຍ. ໜ່ວຍງານສົ່ງເສີມ SE ແລະ CSR ຈະຮັບຮູ້ກ່ຽວກັບ IB ແລະ ຄົ້ນຄວ້າຫາການຮ່ວມປະສານງານກັນ. ພວກເຂົາສາມາດເຂົ້າຮ່ວມໃນການສະໜອງຂໍ້ມູນຢ່າງກະຕືລືລົ້ນກ່ຽວກັບ IB ແລະ ການຊີ້ນຳກ່ຽວກັບໂອກາດດ້ານການປ່ຽນແປງຈາກ SE ທີ່ບໍ່ສະແຫວງຫາຜົນກໍາໄລ ແລະ ຈາກ CSR ໃນຮູບແບບດັ່ງເດີມສູ່ກິດຈະກຳ IB ແລະ ແບບຈໍາລອງ IB ໃນພາຍຫຼັງ.

**11. ການຕິດຕາມ ແລະ ການລາຍງານກ່ຽວກັບຜົນຂອງ IB**

ສິ່ງຖືກວັດແທກຈະຖືກບັນລຸຜົນ: ໃນຂະນະທີ່ IB

ກຳລັງຖືກນໍາສະເໜີຢ່າງວ່ອງໄວໃນລະບຽບວາລະທົ່ວທະວີບອາຊີບ ແລະ ທົ່ວໂລກ, ມີລາຍງານໜ້ອຍດຽວກ່ຽວກັບຜົນໄດ້ຮັບທີ່ເປັນລະບົບຂອງ IB ນອກເໜືອຈາກກໍລະນີສຶກສາຂອງບໍລິສັດ. ໃນອີກດ້ານໜຶ່ງ, ຄວາມສໍາເລັດຂອງວິທີແກ້ບັນຫາແບບ IB ສາມາດຖືກວັດແທກໄດ້, ຍ້ອນຜົນໄດ້ຮັບດັ່ງກ່າວແມ່ນກ່ຽວກັບຂ້ອງລາຍຮັບຂອງທຸລະກິດ,

<sup>17</sup> ດັດຊະນີຂອງນະໂຍບາຍດ້ານ SME ຂອງອາຊຽນ ປີ 2018 ປະກອບມີໝວດກ່ຽວກັບວິສາຫະກິດສັງຄົມ ແລະ ການປະກອບການແບບທົ່ວເຖິງ ເຊິ່ງຕິດຕາມຄວາມຄືບໜ້າໂດຍ AMS ທັງ 10 ປະເທດ, OECD  
<sup>18</sup> ພິມຂຽວທັງໝົດສໍາລັບສະມາຄົດມວັດທະນະທຳ-ສັງຄົມ, ເສດຖະກິດ ແລະ ການເມືອງ-ຄວາມໝັ້ນຄົງແຫ່ງອາຊຽນ ປີ 2025 ໂດຍລວມມີການອ້າງອີງເຖິງ CSR.  
<sup>19</sup> ຂໍ້ມູນເພີ່ມເຕີມກ່ຽວກັບກົດລະບຽບສໍາລັບ SE ໃນ ບົດຄັດຫຍໍ້ການປະຕິບັດທີ່ດີສໍາລັບ SE, OECD  
<sup>20</sup> ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ປະເທດໄທໄດ້ພັດທະນາແຜນການປະຕິບັດງານແຫ່ງຊາດວ່າດ້ວຍ ທຸລະກິດ ແລະ ສິດທິມະນຸດ; ກົດໝາຍວ່າດ້ວຍການລົງທຶນ ປີ 2016 ຂອງປະເທດມຽນມ້າ ປະກອບມີຈຸດປະສົງຢ່າງຊັດເຈນຕໍ່ການລົງທຶນຢ່າງມີຄວາມຮັບຜິດຊອບ; ຂໍ້ຕົກລົງການຄ້າເສລີ EU-ປະເທດຫວຽດນາມ ປະກອບມີໝວດກ່ຽວກັບຄວາມຍືນຍົງ.

ການເຂົ້າເຖິງຜູ້ໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດ ແລະ ການປ່ຽນແປງດ້ານໂຄງສ້າງທີ່ບໍລິສັດດັ່ງກ່າວຕ້ອງດຳເນີນການເພື່ອສ້າງຄຸນນະພາບຊີວິດໃຫ້ແກ່ປະຊາຊົນທີ່ທຸກຍາກ ແລະ ປະຊາຊົນທີ່ມີລາຍໄດ້ຕໍ່າ.

**ການລາຍງານຢ່າງເປັນປະຈຳໃນລະດັບຊາດ ແລະ ລະດັບອາຊຽນ:**  
ເພື່ອຕິດຕາມຜົນກະທົບດ້ານເສດຖະກິດ ແລະ ສັງຄົມຂອງ IB ເພີ່ມເຕີມ ແລະ ສົ່ງເສີມການປ່ຽນໃຫ້ກາຍເປັນ IB, ການລາຍງານຢ່າງເປັນປະຈຳສາມາດເປັນປະໂຫຍດໄດ້. ສິ່ງນີ້ສາມາດດຳເນີນການໂດຍຫົວໜ່ວຍ IB ໂດຍອີງໃສ່ຂໍ້ມູນຈາກຫຼາກຫຼາຍໜ່ວຍງານລັດຖະບານ ແລະ ສະມາຄົມທຸລະກິດ. ມັນຍັງສາມາດເຊື່ອມໂຍງກັບການລາຍງານກ່ຽວກັບການປະກອບສ່ວນຂອງຂະແໜງການທຸລະກິດເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍການພັດທະນາທີ່ຍືນຍົງ (Sustainable Development Goals: SDG). ການສຶກສາຂອບເຂດສາມາດຖືກນຳໃຊ້ໃຫ້ເປັນມາດຕະຖານພື້ນຖານທີ່ປຽບທຽບການພັດທະນາ. ການແລກປ່ຽນໃນພາກພື້ນໃນລະດັບອາຊຽນກ່ຽວກັບຜົນໄດ້ຮັບຂອງການສຶກສາດັ່ງກ່າວຈະເສີມສ້າງການຮຽນຮູ້ຈາກກັນຫຼາຍຍິ່ງຂຶ້ນ.

## **12. ການສ້າງການຮ່ວມປະສານງານກັນເພື່ອສົ່ງເສີມ IB ໃນພາກພື້ນອາຊຽນ ແລະ ພາກພື້ນອື່ນໆ**

**ບົດບາດຂອງອາຊຽນໃນການສົ່ງເສີມ IB ໃນບັດຈຸບັນ:** ນັບຕັ້ງແຕ່ປີ 2017, ອາຊຽນ ແລະ ASEAN-BAC ໄດ້ກະຕືລືລົ້ນໃນການສົ່ງເສີມການແລກປ່ຽນຄວາມຮູ້ ແລະ ຕົວຢ່າງຂອງ IB ໃນກອງປະຊຸມສຸດຍອດອາຊຽນທີ່ສະໜັບສະໜູນ IB (2017 ແລະ 2019) ແລະ ລາງວັນ IB (2017). ອາຊຽນຍັງໄດ້ສະໜັບສະໜູນວຽກງານກ່ຽວກັບລະບຽບວາລະດ້ານນະໂຍບາຍ IB ໂດຍອະນຸມັດໂຄງຮ່າງ IB ຂອງອາຊຽນ (2017), ດຳເນີນການລິເລີ່ມເພື່ອເພີ່ມຂີດຄວາມສາມາດ (2018-2019) ແລະ ກະກຽມຄູ່ມືສຳລັບການສົ່ງເສີມ IB ໃນອາຊຽນ (2020). AMS ບາງປະເທດໄດ້ໃຊ້ບົດບາດຂອງພວກເຂົາຢ່າງຫ້າວຫັນໃນຖານະປະທານອາຊຽນ ເພື່ອສົ່ງເສີມ IB. ບາງປະເທດຍັງໄດ້ນຳສະເໜີຫົວຂໍ້ IB ເຂົ້າໃນໜ່ວຍງານການຮ່ວມມືດ້ານເສດຖະກິດລະຫວ່າງອາຊີ-ຟາຊີຟິກ (Asia-Pacific Economic Cooperation: APEC) ເມື່ອພວກເຂົາເປັນປະທານ APEC.<sup>21</sup> ບາງທີ, ອາຊຽນເປັນໜ່ວຍງານໃນລະດັບພາກພື້ນທີ່ຫ້າວຫັນທີ່ສຸດໃນການມີສ່ວນຮ່ວມ ແລະ ສົ່ງເສີມລະບຽບວາລະ IB ໃນທົ່ວໂລກ.

**ການເຊື່ອມໂຍງການສົ່ງເສີມ IB ໃສ່ລະບຽບວາລະການພັດທະນາສັງຄົມຂອງອາຊຽນ:** ໃນອາຊຽນ, IB ແມ່ນຢູ່ພາຍໃຕ້ສັງກັດຂອງ ACCMSME, ຄະນະກຳມະການປະສານງານຈຸນລະວິສາຫະກິດ, ວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ ອາຊຽນ (Coordinating Committee for Micro, Small, and Medium Enterprise: ACCMSME), ເຊິ່ງເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງສະມາຄົມເສດຖະກິດແຫ່ງອາຊຽນ (ASEAN Economic Community: AEC). ຈົນເຖິງບັດຈຸບັນ, ບໍ່ມີການເຊື່ອມໂຍງກັນກັບວຽກງານຂອງສະມາຄົມວັດທະນະທຳ-ສັງຄົມແຫ່ງອາຊຽນ (ASEAN Socio-Cultural Community: ASCC), ເຊິ່ງມຸ່ງໝັ້ນຕໍ່ "... ການຍົກຄຸນນະພາບຊີວິດຂອງປະຊາຊົນອາຊຽນ, ... ການຫຼຸດຄວາມບອບບາງ ແລະ ປັບປຸງໂອກາດ ແລະ ສະຫວັດດີການຂອງປະຊາຊົນທີ່ດ້ອຍໂອກາດທາງສັງຄົມ ແລະ ຖືກຄັດອອກຈາກສັງຄົມ...". ແບບສ້າງ ASCC ປີ 2025 ຮັດໃຫ້ມີການອ້າງອີງທີ່ສະເພາະຕໍ່ລະບຽບວາລະການເຕີບໂຕແບບທົ່ວເຖິງພາຍໃຕ້ AEC ແລະ ການສົ່ງເສີມ "... ສິດການເຂົ້າເຖິງໂອກາດຢ່າງເທົ່າທຽມກັນສຳລັບປະຊາຊົນອາຊຽນທັງປວງ

<sup>21</sup> ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ການສຶກສາຕໍ່ IB ໃນລະດັບພາກພາກຂອງ APEC ຖືກດຳເນີນການໃນປີ 2016 ແລະ ສົນທະນາກັນໃນລະຫວ່າງການປະຊຸມ APEC ປີ 2017.

ເຊິ່ງລວມເຖິງປະຊາຊົນທີ່ບອບບາງ ແລະ ກຸ່ມຄົນທີ່ດ້ອຍບູລິມະສິດໃນສັງຄົມ...".  
 ນອກຈາກການເພີ່ມລາຍໄດ້ສໍາລັບປະຊາຊົນທີ່ທຸກຍາກ ເຊິ່ງເປັນຕົວຢ່າງສ່ວນໃຫຍ່ຂອງ IB, IB ຍັງໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນແກ່ການສົ່ງມອບສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການໃນລາຄາທີ່ຜ່ອນໄຫວ ແລະ ສາມາດເຂົ້າເຖິງໄດ້ ໂດຍມີການພິຈາລະນາເປັນຢ່າງສູງໃຫ້ແກ່ປະຊາຊົນທີ່ທຸກຍາກ ແລະ ປະຊາຊົນທີ່ມີລາຍໄດ້ຕໍ່າ. ມີຕິທິສອງນີ້ເຊື່ອມໂຍງກັບວຽກງານຂອງ ASCC ຫຼາຍ. ມີຕົວຢ່າງທີ່ດີຫຼາຍຢ່າງ ເຊິ່ງເປັນກໍລະນີທີ່ຂະແໜງການທຸລະກິດປະກອບສ່ວນ ຫຼື ແມ່ນແຕ່ໃຫ້ການບໍລິການແກ່ປະຊາຊົນທີ່ທຸກຍາກ ແລະ ປະຊາຊົນທີ່ບອບບາງໃນລັກສະນະທີ່ມີປະສິດທິພາບ, ເປັນນະວັດຕະກຳ, ປະຢັດຕົ້ນທຶນ, ມີຄຸນຄ່າ ແລະ ເກືອກູນສັງຄົມ. ໂຄງການທີ່ຖືກຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໂດຍສະມາຊິກ AMS ຂອງ ASCC ໂດຍສະເພາະແມ່ນສໍາລັບການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກ ສາມາດໃຊ້ປະໂຫຍດຈາກນະວັດຕະກຳດັ່ງກ່າວໃນຂະແໜງການເອກະຊົນທີ່ສະໜອງໃຫ້ໂດຍບໍລິສັດ IB. ສະນັ້ນຈຶ່ງມີໂອກາດໃຫ້ເຮັດວຽກຮ່ວມກັນຢ່າງໃກ້ຊິດໃນຫຼາຍໝວດພາຍໃຕ້ ASCC, ເຊັ່ນ: ສໍາລັບນະໂຍບາຍໃນຂະແໜງການ (ສຸຂະພາບ, ການສຶກສາ ແລະ ສະຫວັດດີການສັງຄົມ ແລະ ການພັດທະນາ) ແລະ ແຜນການທີ່ປະສານງານກັນລະຫວ່າງຂະແໜງການ (ການພັດທະນາເຂດຊົນນະບົດ ແລະ ການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກ, ການໃຫ້ອໍານາດແກ່ແມ່ຍິງ ແລະ ແຮງງານ). ACCMSME ສາມາດເຂົ້າຫາສະຖາບັນຂອງ ASCC ເພື່ອເລີ່ມຕົ້ນການແລກປ່ຽນດັ່ງກ່າວ.

**ການເຊື່ອມໂຍງການສົ່ງເສີມ IB ໃສ່ລະບຽບວາລະ SDG:** IB ແມ່ນໜຶ່ງໃນການປະກອບສ່ວນຂອງຂະແໜງການເອກະຊົນເພື່ອບັນລຸ SDG. ເນື່ອງຈາກລັກສະນະຫຼັກຂອງມັນທີ່ເຊື່ອມໂຍງກັບ BoP, IB ປະກອບສ່ວນໃນກໍລະນີທຳອິດຂອງ SDG 1 – ບໍ່ມີຄວາມທຸກຍາກ. ນອກຈາກການອາໄສຂະແໜງການ ແລະ ທຸລະກິດ, SDG ໜຶ່ງຂໍ້ ຫຼື ຫຼາຍຂໍ້ອື່ນໆກໍໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນເຊັ່ນກັນ.

**ໄລຍະໃໝ່ຂອງການພົວພັນ IB ຂອງອາຊຽນ:** ເມື່ອເບິ່ງໄປທາງໜ້າ, ໃນລະດັບພາກພື້ນ, ກິດຈະກຳທີ່ເປັນໄປໄດ້ດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ຖືກລະບຸວ່າເປັນສິ່ງທີ່ອາຊຽນສາມາດເຮັດໄດ້ເພື່ອສະໜັບສະໜູນສົ່ງເສີມ IB ໄດ້ຫຼາຍຂຶ້ນ:

- ການລະບຸຫົວໜ່ວຍເຮັດວຽກຫຼັກທີ່ອຸທິດໃຫ້ກັບ IB ໃນ ACCMSME;
- ສືບຕໍ່ຈັດກອງປະຊຸມສຸດຍອດ IB ແລະ ລາງວັນ IB. ຕັ້ງອັນໃໝ່ການນໍາສະເໜີ ແລະ ການຄັດເລືອກລາງວັນ IB ຂອງອາຊຽນ ເຊິ່ງອາດຖືກນໍາໃຊ້ເພື່ອຮັບຮູ້ IB ໃນທັງລະດັບຊາດ ແລະ ລະດັບພາກພື້ນ ແມ່ນລະບຸໄວ້ໃນເອກະສານປະກອບ 7 ຂອງເອກະສານຄູ່ມື;
- ການນໍາຫົວໜ່ວຍເຮັດວຽກຫຼັກ IB ຂອງປະເທດມາຢູ່ຮ່ວມກັນ ນອກເໜືອຈາກກອງປະຊຸມສຸດຍອດ IB ເພື່ອແລກປ່ຽນຢ່າງເລິກເຊິ່ງຫຼາຍຂຶ້ນກ່ຽວກັບການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດນະໂຍບາຍ IB;
- ການອໍານວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ການແລກປ່ຽນຄວາມຮູ້ ແລະ ວິທີການກ່ຽວກັບ IB, ເຊິ່ງລວມເຖິງການຍິ່ງຍືນ IB ແລະ ການຕິດຕາມຜົນກະທົບຂອງ IB;
- ການສືບຕໍ່ຮ່ວມມືກັບຂະແໜງການທຸລະກິດຜ່ານ ASEAN-BAC ແລະ ສະພາທຸລະກິດຮ່ວມຂອງຕົນ (Joint Business Councils);
- ຄວາມ ມຸ່ງໝັ້ນທີ່ຈະລາຍງານຕາມກຳນົດສອງຄັ້ງຕໍ່ປີກ່ຽວກັບຄວາມຄືບໜ້າທີ່ເກີດຂຶ້ນໃນການສົ່ງເສີມ IB ແລະ ຜົນກະທົບທີ່ສ້າງຂຶ້ນ;
- ການສ້າງເວບໄຊ IB ທົ່ວອາຊຽນ, ເຊື່ອມໂຍງກັບເວບໄຊ IB ລະດັບຊາດຂອງ AMS ແລະ ແຜນລັດພອມດິຈິຕໍາທົ່ວໂລກ;

- ການໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນຕໍ່ຜົນສໍາເລັດຂອງອາຊຽນໃນການສົ່ງເສີມ IB ໃນລະດັບພາກພື້ນ ແລະ ລະດັບໂລກ ແລະ ການປະກອບສ່ວນຢ່າງຫ້າວຫັນໃນການແລກປ່ຽນລະຫວ່າງປະເທດ, ການເປັນຕົວແທນໃຫ້ແກ່ອາຊີຕາເວັນອອກສ່ຽງໃຕ້;
- ການພົວພັນກັບຄູ່ຮ່ວມພັດທະນາເພື່ອຮັບເອົາຂໍ້ສັນຍາດ້ານເຕັກນິກ ແລະ ການເງິນ ເພື່ອສົ່ງເສີມໃຫ້ AMS ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດການພັດທະນາ ແລະ ການສົ່ງເສີມນະໂຍບາຍ IB; ແລະ
- ຍິ່ງໄປກວ່ານັ້ນ, ອາຊຽນ ແລະ AMS ສາມາດແບ່ງປັນຄວາມຄືບໜ້າທີ່ດີຂອງພວກເຂົາໃນການສົ່ງເສີມ IB ແລະ ການບັນລຸຜົນດ້ານເສດຖະກິດ-ສັງຄົມສໍາລັບ BOP ຜ່ານວິທີແກ້ບັນຫາຂອງຂະແໜງການທຸລະກິດ ກັບພາກພື້ນອື່ນໆຜ່ານການແລກປ່ຽນລະຫວ່າງພາກໃຕ້-ພາກໃຕ້.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ໃນກອງປະຊຸມສຸດຍອດ 2019 ຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ, ບົດສົນທະນາພາກໃຕ້-ພາກໃຕ້ດັ່ງກ່າວຖືກຈັດຂຶ້ນໂດຍ iBAN ພ້ອມກັນກັບກໍາປູເຈຍ, ມາເລເຊຍ, ຫວຽດນາມ ແລະ ໄນຈີເຣຍ. ລັດຖະບານຂອງປະເທດໄນຈີເຣຍ ແລະ ສະມາຄົມທຸລະກິດຂອງຕົນຕ້ອນຮັບການຮຽນຮູ້ນັ້ນຫຼາຍ ແລະ ໃນຕອນນີ້ກໍ່ຢູ່ໃນຂະບວນການດໍາເນີນການສຶກສາດ້ານຂອບເຂດທີ່ຄ້າຍຄືກັນກັບຂໍ້ສະເໜີດ້ານນະໂຍບາຍສໍາລັບການສົ່ງເສີມ IB.

## ພາບລວມກ່ຽວກັບເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍ IB ແລະ ບົດບາດທີ່ສາມາດເປັນໄປໄດ້ຂອງຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມທີ່ສໍາຄັນ


ເຄື່ອງມືດ້ານນະໂຍບາຍ	ຜູ້ອັດຕັ້ງປະຕິບັດ					ຜູ້ສະໜັບສະໜູນ		
	ບໍລິສັດ	ລັດຖະບານ	ສະມາຄົມທຸລະກິດ	ຜູ້ລົງທຶນຕົ້ນສິ້ນກະທຳ	ໜ່ວຍງານກາງ	ຜູ້ຮ່ວມມືດ້ານການພັດທະນາ	ໂຮງຮຽນ, ສື່	ອາລຽນ
1 ກຳນົດຊຸດທະສາດ ແລະ ແຜນການປະຕິບັດງານ IB		ການນຳພາ				ຜູ້ມີທິດທາງການຄຸ້ມຄອງ ແລະ ຂະບວນການຊຸດທະສາດ		
2 ການສ້າງມາດຕະຖານສໍາລັບການສົ່ງເສີມ IB		ຫົວໜ່ວຍ ແລະ ຫົວໜ່ວຍກາງດ້ານ IB	ຫົວໜ່ວຍກາງດ້ານ IB	ສະມາຄົມຂອງຄະນະກຳມະການກຳນົດທິດທາງ IB				ຫົວໜ່ວຍກາງດ້ານ IB ຂອງ ACCMSME, ASEAN-BAC, ASCC
3 ການຮອງຮັບ IB		ການນຳພາຮ່ວມ ດຳເນີນການຮອງຮັບ IB ຮ່ວມ	ການນຳພາຮ່ວມ					
4 ການປຸກອິດສ່ານກ່ຽວກັບ IB		ເວບໄຊການຄຸ້ມຄອງ ແລະ ການນຳພາ	ການນຳພາ ແລະ ການສະໜອງທຶນຮ່ວມ, ລາງວັນ IB	ການປະກອບສ່ວນ	ການປະກອບສ່ວນ	ການສະໜັບສະໜູນ ແລະ ການສະໜອງທຶນຮ່ວມ	ໂຄງການນຳພາຂອງ IB ແລະ ຂໍ້ມູນອື່ນໆ	
5 ການຝຶກດ້ານ IB		ການຄຸ້ມຄອງ	ການປະສານງານ	ການປະກອບສ່ວນຕົ້ນສິ້ນກະທຳ	ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ	ການສະໜອງທຶນຮ່ວມ		
6 ນະໂຍບາຍກະຕຸ້ນການລົງທຶນໃນ IB		ການຄຸ້ມຄອງ ແລະ ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ	ການໃຫ້ເອກະຊົນ					
7 ການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງອາກາດສະຖິດສະນະຂອງການລົງທຶນ		ການຈັດແຈ້ງ ແລະ ການສະໜອງທຶນທີ່ມີຄວາມສ່ຽງທາງການຄຸ້ມຄອງ		ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ແລະ ການເຂົ້າເຖິງ		ການສະໜອງທຶນຮ່ວມ		
8 ການໃຫ້ບຸລິມະສິດແກ່ IB ໃນການອັດຕັ້ງ-ອັດຈ້າງຂອງລັດ		ການຈັດແຈ້ງກັບລັດຖະມົນຕີທີ່						
9 ການກຳນົດເປົ້າໝາຍໃຫ້ແກ່ IB ໃນໂຄງການຮະແບນຸງການ		ການຈັດແຈ້ງກັບລັດຖະມົນຕີທີ່ຮັບຜິດຊອບສາຍງານ						
10 ການເຊື່ອມໂຍງກັບລະບຽບວາລະຂອງ SE ແລະ CSR		ການປັບປຸງໂຄງຂ່າຍດ້ານກິດໜ່ວຍ ແລະ ສະຖາບັນ	ການເສີມສ້າງລາງວັນ CSR		ການສະໜອງທຶນກຳລັງຂຶ້ນໃຫ້ແກ່ IB	ການສ້າງຄວາມສະເໝີພາບໃນ IB ແລະ ການສົນທະນາກ່ຽວກັບ CSR/SE		
11 ການຕິດຕາມ ແລະ ການລາຍງານກ່ຽວກັບສິນກະທຳ		ການປະສານລາຍງານຮ່ວມ	ການໃຫ້ຂໍ້ມູນ	ການໃຫ້ຂໍ້ມູນ	ການໃຫ້ຂໍ້ມູນ	ການສະໜອງທຶນຮ່ວມ	ການໃຫ້ຂໍ້ມູນ	ການສົ່ງລວມລະດັບພາກພື້ນ ການລາຍງານ
12 ການສ້າງກຳລັງປະສານກັນໃນລະດັບພາກພື້ນ			ລາງວັນ IB ໃນລະດັບພາກພື້ນ			ການສູນເສມ ແລະ ການສະໜອງທຶນຮ່ວມ		ການນຳພາ



ASEAN: A Community of Opportunities for All

 ASEAN

 @ASEAN

 @asean

 [www.asean.org](http://www.asean.org)



CO FINANCED BY THE EUROPEAN UNION



supported by  
**giz** GIZ CONSULTING  
INTERNATIONAL  
AN DER DEUTSCHEN ZUSAMMENARBEIT

