



Course: Small Business Management

week 13 - Small International Business

Souphanouvong University, Lao PDR

Stamy OUNPHOUVONG

Stamy@su.edu.la

ວິຊາ ການບໍລິຫານທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ

ອາທິດທີ 13 - ທຸລະກິດລະຫວ່າງປະເທດຂະໜາດນ້ອຍ

ມະຫາວິທະຍາໄລ ສຸພານຸວົງ

ສະຕາມີ ອຸ່ນພູວົງ

ບົດທີ 10 (Chapter 10)
ທຸລະກິດລະຫວ່າງປະເທດຂະໜາດນ້ອຍ
Small International Business

ທົບທວນຄືນ/Reviews

1. ການຕະຫຼາດທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍແມ່ນຫຍັງ?
2. ຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນແມ່ນຫຍັງ?
3. ວິທີການຮັກສາຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນປະກອບມີຫຍັງແດ່?
4. ພຶດຕິກຳຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ ມັນມີຄວາມສຳຄັນແນວໃດ?

1

ຍຸກຂອງທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍສາກົນ

ຍຸກຂອງທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍສາກົນ

ເມື່ອເວົ້າເຖິງທຸລະກິດລະຫວ່າງປະເທດ, ເຮົາມັກເບິ່ງບໍລິສັດຂ້າມຊາດໃຫຍ່ໆ
ເຊັ່ນ: Google, Microsoft ຫຼື Facebook.



ເຄື່ອງມືທີ່ມີປະສິດທິພາບສໍາລັບຄວາມສໍາເລັດ

- ◆ ໃນຍຸກດິຈິຕອນ, ການມີທຸລະກິດອອນໄລນ໌ທີ່ເຂັ້ມແຂງແມ່ນສໍາຄັນສໍາລັບທຸລະກິດ. Google Business ເປັນເຄື່ອງມືຟຣີທີ່ສະເໜີໃຫ້ໂດຍ Google ທີ່ຊ່ວຍໃຫ້ທຸລະກິດເຊື່ອມຕໍ່ກັບລູກຄ້າທີ່ມີທ່າແຮງ ແລະ ການສ້າງຊື່ສຽງອອນໄລນ໌. Google Business ມີວິທີຕັ້ງຄ່າ ແລະ ປັບແຕ່ງໂປຣໄຟລຂອງທ່ານ ແລະ ການປະຕິບັດທີ່ດີທີ່ສຸດສໍາລັບການນໍາໃຊ້ Platform ເພື່ອຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງທ່ານ.



What is Google Business?

- ◆ ມີລາຍຊື່ທຸລະກິດຟຣີໃນ Google, ສາມາດຊອກຫາ ແລະ ຄົ້ນຫາໄດ້ງ່າຍຕາມແຜນທີ່.
- ◆ ຊ່ວຍລູກຄ້າຊອກຫາທຸລະກິດຂອງທ່ານທາງອອນໄລນ໌ໄດ້ສະດວກຂຶ້ນ.
- ◆ Google ອະນຸຍາດໃຫ້ທ່ານສາມາດຈັດການລະບົບທາງອອນໄລນ໌ໄດ້.
- ◆ ທ່ານຈະເຂົ້າໃຈທີ່ມີຄຸນຄ່າກ່ຽວກັບລູກຄ້າຂອງທ່ານຫຼາຍຂຶ້ນ.



Benefits of Using Google Business

- ◊ ການເບິ່ງເຫັນເພີ່ມຂຶ້ນໃນຜົນການຄົ້ນຫາ
- ◊ ປັບປຸງພື້ນທີ່ SEO
- ◊ ຫຼາກຫຼາຍເວັບໄຊທ໌ໃຫ້ເລືອກໃຊ້
- ◊ ປັບປຸງການພົວພັນກັບລູກຄ້າ
- ◊ ຄວາມເຂົ້າໃຈລູກຄ້າເຊິ່ງເລືອກທີ່ມີຄຸນຄ່າ
- ◊ ໃຊ້ຟຣີ

ປິດລ້ອກທ່າແຮງທຸລະກິດຂອງທ່ານດ້ວຍ Facebook

- ❖ ຍຸກດິຈິຕອນທຸກມື້ນີ້, ສິ່ມວນຊົນສັງຄົມມີບົດບາດສໍາຄັນໃນການເຊື່ອມຕໍ່ທຸລະກິດກັບຜູ້ຊົມເປົ້າຫມາຍ.
- ❖ **Facebook** ມີຜູ້ໃຊ້ຫຼາຍຕື້ຄົນ ເປັນຜູ້ນໍາໃນໂລກທຸລະກິດອອນໄລນ໌ ແລະ ຂັບເຄື່ອນການຂາຍ.
- ❖ **Facebook** ສາມາດສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ບໍລິສັດຂອງທ່ານເພື່ອບັນລຸເປົ້າຫມາຍການຕະຫຼາດຂອງຕົນ.

ທຸລະກິດເຟສບຸກແມ່ນຫຍັງ?

- ◆ ເປັນຊຸດເຄື່ອງມືຟຣີ ແລະ ເສຍເງິນສໍາລັບທຸລະກິດ **Facebook**.
- ◆ ລວມມີ **Facebook Pages**, **Facebook Ads Manager** ແລະ **Facebook Insights**.
- ◆ ສາມາດສ້າງ **Facebook Page** ສໍາລັບທຸລະກິດຂອງທ່ານ.
- ◆ ເປີດໃຊ້ການໂຄສະນາເປົ້າຫມາຍເພື່ອເຂົ້າຫາລູກຄ້າທີ່ເໝາະສົມ.
- ◆ ສະຫນອງຂໍ້ມູນທີ່ມີຄຸນຄ່າ ແລະ ການວິເຄາະການຕະຫຼາດຂອງທ່ານ.



ພະລັງຂອງເຟສບຸກ The Power of Facebook Pages

- ◆ ສ້າງຕົວຕົນຂອງຍີ່ຫໍ້ເທິງ Facebook.
- ◆ ແບ່ງປັນການອັບເດດ, ເລື່ອງລາວ ແລະ ໂປຣໂມຊັນໃຫ້ກັບຜູ້ຊົມຂອງທ່ານ.
- ◆ ສ້າງຊຸມຊົນອ້ອມຮອບຍີ່ຫໍ້ຂອງທ່ານ ຫຼື ຄ່ານິຍົມດຽວກັນ.
- ◆ ເປັນຕົວເຊື່ອມໄປຫາເວັບໄຊທ໌ຂອງທ່ານ.
- ◆ ສ້າງຜູ້ນຳທາງທຸລະກິດ ແລະ ການຂາຍ.



ການເຂົ້າເຖິງຜູ້ຊົມທີ່ຖືກຕ້ອງກັບໂຄສະນາເຟສບຸກ Facebook Ads



1

- ◆ ມີເປົ້າໝາຍລູກຄ້າທີ່ເໝາະສົມ ແລະ ມີຄວາມແມ່ນຍໍາ laser (laser precision).
- ◆ ເຂົ້າເຖິງຜູ້ຄົນໂດຍອີງໃສ່ປັດໄຈ ທາງດ້ານ ປະຊາກອນ, ຄວາມສົນໃຈ ແລະ ພຶດຕິກຳ.

ການເຂົ້າເຖິງຜູ້ຊົມທີ່ຖືກຕ້ອງກັບໂຄສະນາເຟສບຸກ Facebook Ads



2

- ◆ ສ້າງຮູບແບບການໂຄສະນາທີ່ແຕກຕ່າງກັນເພື່ອໃຫ້ເຫມາະສົມກັບເປົ້າໝາຍຂອງທ່ານ (ຮູບພາບ, ວິດີໂອ ແລະ ອື່ນໆ).

ການເຂົ້າເຖິງຜູ້ຊົມທີ່ຖືກຕ້ອງກັບໂຄສະນາເຟສບຸກ Facebook Ads



3

- ◆ ກຳນົດງົບປະມານ ແລະ ຄວບຄຸມການໃຊ້ຈ່າຍໂຄສະນາຂອງທ່ານ.
- ◆ ຕິດຕາມປະສິດທິພາບຂອງແຄມເປນຂອງທ່ານ ແລະ ະເພີ່ມປະສິດທິພາບສຳລັບຜົນໄດ້ຮັບ.

2

ລັກສະນະການສ້າງທຸລະກິດໃນຕ່າງປະເທດ

ລັກສະນະການສ້າງທຸລະກິດໃນຕ່າງປະເທດ

- ◆ ການສົ່ງອອກ
- ◆ ການນຳເຂົ້າ
- ◆ ການຂາຍລິຂະສິດໃຫ້ຜູ້ອື່ນນຳໄປໃຊ້
- ◆ ການຫາຄູ່ຮ່ວມລົງທຶນ ແລະ ຄູ່ຄ້າທາງທຸລະກິດ
- ◆ ການລົງທຶນໂດຍກົງຈາກຕ່າງປະເທດ

ການສົ່ງອອກ (Export)

- ◆ ການສົ່ງສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການຈາກປະເທດໜຶ່ງໄປຍັງອີກປະເທດໜຶ່ງ. ເປັນການຂາຍ ຫຼື ໃຊ້ສິນຄ້າ ບໍລິການ ໃນຕ່າງປະເທດ ເຊິ່ງສ້າງລາຍຮັບໃຫ້ແກ່ປະເທດສົ່ງອອກ.



ການນຳເຂົ້າ (Import)

- ◆ ການນຳເອົາສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການຈາກຕ່າງປະເທດເຂົ້າມາໃນປະເທດ ເພື່ອຂາຍ ຫຼື ໃຊ້ສິນຄ້າ ບໍລິການ ພາຍໃນປະເທດ ການນຳເຂົ້າສາມາດ ຊ່ວຍໃຫ້ປະເທດທີ່ມີສິນຄ້າທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ຕອບສະໜອງກັບຄວາມ ຕ້ອງການພາຍໃນປະເທດ.

ການຂາຍລິຂະສິດໃຫ້ຜູ້ອື່ນນຳໄປໃຊ້ (Licensing)

- ◆ ການອະນຸຍາດໃບອະນຸຍາດໃຫ້ຜູ້ອື່ນໃຊ້ສິດຊັບສິນທາງປັນຍາ ເຊັ່ນ: ສິດທິບັດ, ລິຂະສິດ ຫຼື ເຄື່ອງໝາຍການຄ້າ ໂດຍການຈ່າຍຄ່າທຳນຽມ ຫຼື ຄ່າຊົດເຊີຍຕາມຂໍ້ຕົກລົງທີ່ລະບຸໄວ້.



ການຫາຄູ່ຮ່ວມລົງທຶນ ແລະ ຄູ່ຄ້າທາງທຸລະກິດ (Finding Investment Partners and Business Partners)

- ◆ ການຄົ້ນຫາ ຫຼື ລະດົມທຶນຈາກບຸກຄົນ ຫຼື ອົງການຈັດຕັ້ງທີ່ສົນໃຈໃນການລົງທຶນ ຫຼື ຮ່ວມມືໃນທຸລະກິດກັບພວກເຮົາ. ນີ້ອາດຈະຢູ່ໃນຮູບແບບການຮ່ວມທຶນ. ການພັດທະນາໂຄງການຮ່ວມກັນ ຫຼື ຮ່ວມກັນເຮັດທຸລະກິດຕ່າງໆເພື່ອສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງ ແລະ ຂະຫຍາຍຂອບເຂດຂອງທຸລະກິດ.

ການລົງທຶນໂດຍກົງຈາກຕ່າງປະເທດ (FDI)

- ◆ ໝາຍເຖິງການລົງທຶນຂອງບໍລິສັດ ຫຼື ບຸກຄົນຈາກປະເທດໃດຫນຶ່ງລົງທຶນໃນຊັບສິນຫຼື ທຸລະກິດໃນປະເທດອື່ນ. ໂດຍການຊື້ຮຸ້ນສ່ວນໃຫຍ່ໃນບໍລິສັດ ຫຼື ການລົງທຶນໃນ ໂຄງການຕ່າງໆເພື່ອສ້າງສິ່ງອໍານວຍຄວາມສະດວກ ຫຼື ການຜະລິດໃນປະເທດນັ້ນ



3

ຄວາມຮູ້ທົ່ວໄປກ່ຽວກັບທຸລະກິດລະຫວ່າງປະເທດ

ຄວາມໝາຍຂອງທຸລະກິດລະຫວ່າງປະເທດ

- ◆ ການດຳເນີນທຸລະກິດໃດໜຶ່ງທີ່ເປັນຂອງລັດ ຫຼື ເອກະຊົນທີ່ດຳເນີນງານຂ້າມປະເທດ ໄດ້ແກ່: ການນຳເຂົ້າ ແລະ ສົ່ງອອກສິນຄ້າ, ການຜະລິດຕາມໃບອະນຸຍາດ (Licensing), ການຮ່ວມຄ້າ (Joint Venture), ສັນຍາທາງດ້ານການບໍລິຫານ ແລະ ດຳເນີນການ (Management Contracts), ສັນຍາເໝົາເປັດເຊັດ (Turnkey Operation) ແລະ ການໃຫ້ບໍລິການລະຫວ່າງປະເທດໃນດ້ານຕ່າງໆ
- ◆ (ຖ້າເປັນຂອງເອກະຊົນການດຳເນີນທຸລະກິດມີວັດຖຸປະສົງເພື່ອສະແຫວງຫາກຳໄລ ແຕ່ຖ້າເປັນຂອງລັດແມ່ນຈະສະແຫວງຫາກຳໄລ ຫຼື ບໍ່ກໍໄດ້)

ຄວາມສໍາຄັນຂອງທຸລະກິດລະຫວ່າງປະເທດ

- ◆ ການດໍາລົງຊີວິດໃນປັດຈຸບັນສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນກ່ຽວຂ້ອງກັບການຄ້າລະຫວ່າງປະເທດ ເນື່ອງແຕ່ລະປະເທດແມ່ນນໍາໃຊ້ລະບົບເສດຖະກິດເປີດ
- ◆ ການດໍາເນີນທຸລະກິດລະຫວ່າງປະເທດມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກກວ່າການດໍາເນີນທຸລະກິດພາຍໃນປະເທດ, ຜູ້ປະກອບການຕ້ອງອາໄສຄວາມຮູ້ຫຼາຍດ້ານເຊັ່ນ: ເສດຖະ ສາດ, ປະຫວັດສາດ, ພູມສາດ, ກົດໝາຍ, ມະນຸດສາດ, ພາສາຕ່າງປະເທດ, ສະຖິ ຕິ, ບໍລິຫານ, ການຕະຫຼາດ, ການເງິນ, ການບັນຊີ...

ວິວັດທະນາການຂອງທຸລະກິດລະຫວ່າງປະເທດ

1

ການພັດທະນາສິນຄ້າຈົນເປັນທີ່ຍອມຮັບພາຍໃນປະເທດ

ການນຳເຂົ້າສິນຄ້າຈາກຕ່າງປະເທດ

ການສົ່ງອອກສິນຄ້າໄປຈຳໜ່າຍຢູ່ຕ່າງປະເທດໂດຍຜ່ານຕົວແທນ

ການສົ່ງອອກສິນຄ້າໄປຈຳໜ່າຍຢູ່ຕ່າງປະເທດໂດຍກົງ

ການຕັ້ງສາຂາເປັນຕົວແທນຈຳໜ່າຍໃນຕ່າງປະເທດ

ວິວັດທະນາການຂອງທຸລະກິດລະຫວ່າງປະເທດ

2

ການຂໍຮັບໃບອານຸຍາດ

ການຂໍຮັບໃບອານຸຍາດຮ່ວມກັບກິດຈະການຮ່ວມຄ້າ

ກິດຈະການຮ່ວມຄ້າ

ການຕັ້ງໂຮງງານສາຂາທີ່ເປັນເຈົ້າຂອງໂດຍສົມບູນໃນຕ່າງປະເທດ

ກິດຈະການລະຫວ່າງປະເທດທີ່ມີຜູ້ບໍລິຫານເປັນຄົນທ້ອງຖິ່ນ

ກິດຈະການລະຫວ່າງປະເທດທີ່ມີຜູ້ຖືຮຸ້ນ (ເຈົ້າຂອງ) ເປັນຄົນທ້ອງຖິ່ນ

ທິດສະດີວ່າດ້ວຍວົງຈອນຂອງຜະລິດຕະພັນ (Product Life Cycle Model)

- ສິນຄ້າໃໝ່: ເລີ່ມຕົ້ນຜະລິດສິນຄ້າໃນບໍລິສັດແມ່ເພື່ອຂາຍພາຍໃນປະເທດ ແລະ ສິ່ງອອກສ່ວນທີ່ເຫຼືອ

ໄລຍະທີ 1

ໄລຍະທີ 2

- ການເຕີບໂຕຂອງສິນຄ້າ: ສິນຄ້າທີ່ຜະລິດສິ່ງອອກໄດ້ຮັບຄວາມນິຍົມ

- ສິນຄ້າພັດທະນາເຕັມທີ່: ຕ່າງປະເທດມີຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້າມີຫຼາຍຂຶ້ນ, ເກີດການຜະລິດທົດແທນ ແລະ ສິ່ງເສີມການສົ່ງອອກ

ໄລຍະທີ 3

ໄລຍະທີ 4

- ຈາກຜູ້ສິ່ງອອກອາດຈະກາຍເປັນຜູ້ນຳເຂົ້າສິນຄ້າເນື່ອງຈາກສູນເສຍຄວາມໄດ້ປຽບໂດຍປຽບ ທຽບ

ການລວມກຸ່ມທາງເສດຖະກິດ

1. ນະໂຍບາຍການຄ້າລະຫວ່າງປະເທດ ແມ່ນບໍ່ສາມາດຫຼີກລ້ຽງໄດ້ເຖິງການໃຊ້
ນະໂຍບາຍເກັບພາສີຂາເຂົ້າ ແລະ ການວາງກົດເກນຕ່າງໆເພື່ອຄວບຄຸມການຄ້າ
ລະຫວ່າງປະເທດ ແຕ່ເຖິງຢ່າງນັ້ນກໍຕາມປະເທດຕ່າງໆຍັງເຫັນໄດ້ຄວາມສໍາຄັນ
ແລະ ປະໂຫຍດຂອງການຄ້າເສລີ.

ການລວມກຸ່ມທາງເສດຖະກິດ

2. ປະເທດຕ່າງໆຫັນມາລວມກຸ່ມກັນເພື່ອຕິດຕໍ່ທຸລະກິດການຄ້າ ແລະ ການເຈລະຈາຕໍ່ລອງ ລະ ຫວ່າງປະເທດ ໂດຍພາຍໃນປະເທດສະມາຊິກຈະພະຍາຍາມກຳຈັດອຸປະສັກ ຫຼື ສິ່ງ ກິດຂວາງຕ່າງໆໃຫ້ໝົດໄປ ພ້ອມກັບການຂະຫຍາຍການຄ້າລະຫວ່າງປະເທດພາຍໃນກຸ່ມໃຫ້ ກວ້າງຂວາງ.

3. ວັດຖຸປະສົງຂອງການລວມກຸ່ມເສດຖະກິດຄື: ຄວາມຈະເລີນເຕີບໂຕທາງເສດຖະກິດ, ການເລັ່ງພັດທະນາເສດຖະກິດ, ການຈັດສັນຊັບພະຍາກອນຢ່າງມີປະສິດທິພາບ, ມີການຈ້າງ ງານເຕັມທີ່ ແລະ ມີການກະຈາຍລາຍໄດ້ລະຫວ່າງປະເທດ.

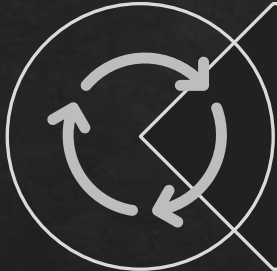
ສາເຫດການລວມກຸ່ມເສດຖະກິດ

- ◆ ເກີດຈາກສະພາບທີ່ໃກ້ຄຽງກັນທາງພູມສາດ ແລະ ການເມືອງ
- ◆ ເກີດຈາກຄວາມໃກ້ຄຽງກັນຂອງການພັດທະນາທາງດ້ານເຕັກໂນໂລຊີການສື່ສານ ຕະຫຼອດ ຮອດຄວາມສະດວກໃນການຕິດຕໍ່ລະຫວ່າງປະເທດ
- ◆ ເກີດຈາກຄວາມມຈຳເປັນທາງເສດຖະກິດ ແລະ ການເມືອງເຊັ່ນກໍລະນີຂອງຕະຫຼາດເອີລົບລວມຕົວກັນເປັນ Single market ປີ 1992 ເຊິ່ງມີຜົນມາຈາກການຕົກຕໍ່າຂອງເອີລົບ ຈຶ່ງມີການພັກດັນໃຫ້ເກີດການລວມຕົວກັນຂຶ້ນ

ປະໂຫຍດຂອງການລວມກຸ່ມເສດຖະກິດ



ການມີອຳນາດຕໍ່ລອງເພີ່ມຂຶ້ນ



ຜົນຜະລິດເພີ່ມຂຶ້ນ, ຄວາມຊຳນານໃນການຜະລິດ
ເພີ່ມຂຶ້ນ



ສາມາດປົກປ້ອງອຸດສາຫະກຳທີ່ເກີດໃໝ່
(ນະໂຍບາຍດ້ານພາສີຂາເຂົ້າ-ອອກ)

ລະດັບການຮ່ວມຮຸ່ມທາງເສດຖະກິດຂອງປະເທດຕ່າງໆ

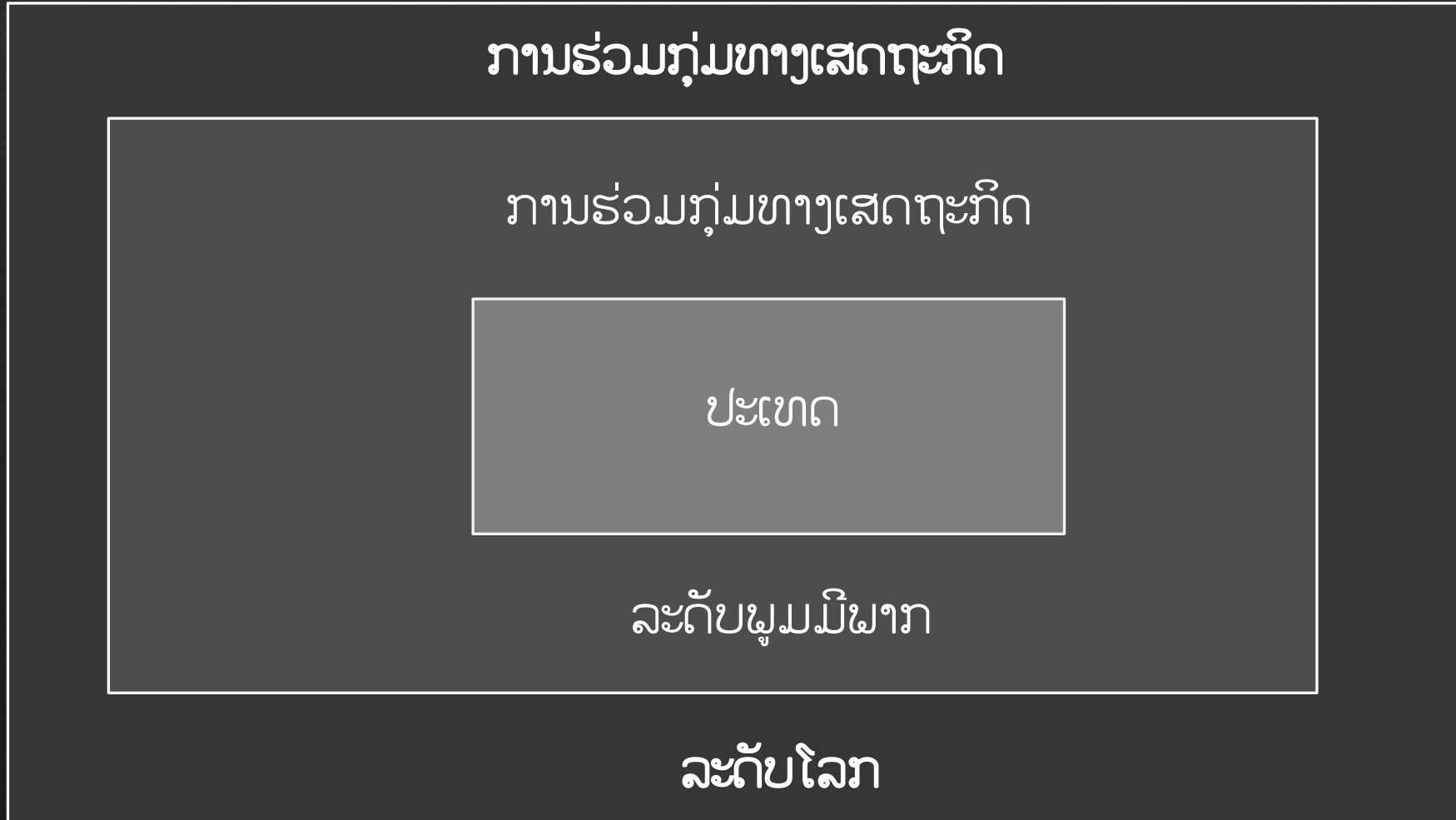
ການຮ່ວມຮຸ່ມທາງເສດຖະກິດ

ການຮ່ວມຮຸ່ມທາງເສດຖະກິດ

ປະເທດ

ລະດັບພູມມິພາກ

ລະດັບໂລກ



ການຮ່ວມທາງເສດຖະກິດລະດັບພູມມິພາກ

ອາຊຽນ (ASEAN), ໂອເປັກ (OPEC), ເອີຣົບ (EU) ແລະ ເຂດການຄ້າເສລີອາຊຽນ (AFTA), ເຂດການຄ້າເສລີ ອາເມລິການເໜືອ (NAFTA)

ວຽກບ້ານ/Home work

- 1) ຍຸກຂອງທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍສາກົນເປັນແນວໃດ?
- 2) ລັກສະນະການສ້າງທຸລະກິດໃນຕ່າງປະເທດປະກອບມີຫຍັງແດ່?
- 3) ຄວາມຮູ້ທົ່ວໄປກ່ຽວກັບການບໍລິຫານການເງິນລະຫວ່າງປະເທດ

Reference

- ◇ Thongvanh, S. (2007). *Small Business Management*. published by the Faculty of Economics and Business Management, National University.

ຂອບໃຈ Thank you