

## ແຜນທຸລະກິດຂອງສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກ: (ຊື່ຂອງ ສກຈ/ສສງ)

### 1. ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບອົງກອນ.

#### 1.1. ປະຫວັດຄວາມເປັນມາໂດຍຫຍໍ້ຂອງອົງກອນ

.....  
 .....

#### 1.2. ພາລະກິດຂອງອົງກອນ

(ຂໍ້ຄວາມກ່ຽວກັບພາລະກິດແມ່ນການແຈ້ງຈຸດປະສົງຂອງອົງກອນ. ຂໍ້ຄວາມທີ່ດີຄວນໄດ້ກ່າວເຖິງສິ່ງລຸ່ມນີ້:

- ປະເດັນໃດແດ່ທີ່ທາງ ສະຖາບັນໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນ
- ສະຖາບັນມີການປະຕິບັດແນວໃດເພື່ອຕອບສະໜອງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງປະເດັນດັ່ງກ່າວ
- ແມ່ນໃຜເປັນລູກຄ້າເປົ້າໝາຍ)

#### 1.3. ເປົ້າໝາຍ/ຈຸດປະສົງ

(ເປົ້າໝາຍ/ຈຸດປະສົງຂອງອົງກອນສະທ້ອນເຖິງຄວາມຕັ້ງໃຈຂອງອົງກອນໃນການຜັນຂະຫຍາຍພະລະກິດຂອງຕົນດ້ວຍຂໍ້ຄວາມສະເພາະທີ່ກ່ຽວກັບ:

- ກິດຈະກຳຫຼັກ
- ການເສີມຂະຫຍາຍ ເປົ້າໝາຍ/ຈຸດປະສົງ
- ເປົ້າໝາຍ/ຈຸດປະສົງທີ່ຈະສ້າງຜົນກະທົບ
- ເປົ້າໝາຍ/ຈຸດປະສົງຂອງອົງກອນ)

#### 1.4. ໂຄງຮ່າງການຈັດຕັ້ງ-ການຄຸ້ມຄອງ ແລະ ໂຄງຮ່າງທາງດ້ານນິຕິກຳ, ການບໍລິຫານ ແລະ ພະນັກງານ

(ອະທິບາຍຫຍໍ້ວ່າໃຜເປັນຜູ້ຄຸ້ມຄອງອົງກອນ ແລະ ມີຮູບແບບທາງດ້ານນິຕິກຳແນວໃດ?)

### 2. ການວິເຄາະສະພາບແວດລ້ອມດ້ານການເງິນຈຸລະພາກ

2.1. ອະທິບາຍກ່ຽວກັບສະພາບແວດລ້ອມດ້ານເສດຖະກິດຂອງທ້ອງຖິ່ນ (ກິດຈະກຳຕົ້ນຕໍ, ທ່າແຮງ ຂອງການສ້າງລາຍຮັບ, ລະດັບເສດຖະກິດເງິນສົດ, ອັດຕາເງິນເຟີ້ ແລະ ອື່ນໆ.)

2.2. ຂອບຂ່າຍທາງດ້ານລະບຽບຫຼັກການ: ເປັນສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກ ປະເພດໃດ? ຈົດທະບຽນ? ໄດ້ຮັບໃບອະນຸຍາດ ຫລື ຢູ່ໃນຂັ້ນຕອນ ຫລື ຍັງບໍ່ທັນເຂົ້າຫາທາງການ ?

2.3. ການແຂ່ງຂັນ ແລະ ຜູ້ຮ່ວມງານ: ມີຜູ້ໃຫ້ບໍລິການດ້ານສິນເຊື່ອປະເພດອື່ນຢູ່ໃນເຂດ ທີ່ທ່ານໄດ້ວາງແຜນດຳເນີນກິດຈະກຳ ຫລື ບໍ່ ? ພາກສ່ວນ ຫລື ອົງກອນໃດເປັນຜູ້ໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນເຂົ້າເຈົ້າ? ທ່ານຈະມີວິທີການແຂ່ງຂັນ ຫຼື ມີການປະສານງານກັບເຂົາເຈົ້າຄືແນວໃດ ?

ເຮົາຄວນໄດ້ເກັບກຳລາຍຊື້ ຄູ່ແຂ່ງ ແລະ ຮູ້ຈັກການໃຫ້ບໍລິການຂອງເຂົາ, ບອກໄດ້ຈຸດແຂງ ແລະ ຈຸດອ່ອນຂອງເຂົາ ແລະ ທ່ານມີວິທີການແນວໃດທີ່ຈະແຂ່ງຂັນກັບເຂົາໄດ້. ຈົ່ງຕື່ມຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້ໃນການວິເຄາະຄູ່ແຂ່ງ

ຊື່ ຄູ່ແຂ່ງ	ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການ	ຈຸດແຂງ (+)	ຈຸດອ່ອນ (-)	ຈະແຂ່ງເຂົ້າໄດ້ແນວໃດ

‘ຜູ້ຮ່ວມງານ’. ການຮ່ວມງານກັບອົງການຕ່າງໆສາມາດຊ່ວຍໃຫ້ ສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກບັນລຸຈຸດ ປະສິງຂອງຕົນໄດ້, ບັບປຸງການປະຕິບັດງານ, ເພີ່ມທະວີການຂະຫຍາຍກິດຈະການ. ຜູ້ຮ່ວມງານອາດຈະເປັນບັນດາບໍລິສັດ, ອົງກອນຕ່າງໆ ຫຼື ອົງການຂອງລັດ ທີ່ສາມາດຊ່ວຍການປະຕິບັດງານຂອງເຮົາ.

ຈຳແນກເບິ່ງວ່າແຕ່ລະຜູ້ຮ່ວມງານຈະຊ່ວຍເຮົາແນວໃດ ແລະ ເຮົາຈະຊ່ວຍເຂົາເຈົ້າແນວໃດ. ຈົ່ງໃຊ້ຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້ເພື່ອວິເຄາະ ຜູ້ຮ່ວມງານ:

ຜູ້ຮ່ວມງານ	ຂົງເຂດການຮ່ວມມື	ເຂົາສາມາດຊ່ວຍເຮົາໄດ້ ແນວໃດ	ເຮົາສາມາດຊ່ວຍເຂົາໄດ້ ແນວໃດ

2.4. ຄວາມສ່ຽງ ແລະ ຂໍ້ສົມມຸດຖານຕົ້ນຕໍ

ຈົ່ງບອກສະພາບແວດລ້ອມຄວາມສ່ຽງ ແລະ ຂໍ້ສົມມຸດຖານຕົ້ນຕໍຕ່າງໆ ທີ່ກະທົບຕໍ່ອົງກອນ ແລະ ທີ່ຢູ່ນອກເໜືອຈາກ ການຄວບຄຸມໂດຍກົງຂອງທ່ານ.

	ຄວາມສ່ຽງ ແລະ ຂໍ້ສົມມຸດຖານຕົ້ນຕໍແວດລ້ອມດ້ານການເງິນຈຸລະພາກ	ວິທີການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງ	ຜູ້ຮັບຜິດຊອບ
1			
2			

3			
4			
5			

### 3. ລູກຄ້າ ແລະ ຕະຫຼາດ

#### 3.1. ປະເພດຂອງຕະຫຼາດ/ລູກຄ້າ

ຈົ່ງອະທິບາຍຕະຫຼາດເປົ້າໝາຍຂອງອົງກອນທ່ານ ລວມທັງ ລູກຄ້າທີ່ມີຢູ່ປະຈຸບັນ ແລະ ລູກຄ້າໃໝ່. ແຍກລູກຄ້າທີ່ມີຢູ່ ແລະ ແຜນຄາດຄະເນລູກຄ້າ ຕາມພູມລຳເນົາ ແລະ ກິດຈະກຳທາງດ້ານເສດຖະກິດ.

#### A. ເຂດພູມລຳເນົາທີ່ສຳຄັນ

	ສະຖານທີ່	ອະທິບາຍຫຍໍ້ກ່ຽວກັບຂອບເຂດທີ່ຕັ້ງ	ຈຳນວນຄົວເຮືອນ	ຈຳນວນລູກຄ້າທີ່ມີຢູ່	ຈຳນວນລູກຄ້າທີ່ຄາດຄະເນ
1					
2					
3					
4					

#### B. ຈົ່ງບອກກິດຈະກຳ ທີ່ເປັນທ່າແຮງທາງດ້ານເສດຖະກິດໃນເຂດເປົ້າໝາຍຂອງທ່ານ ແລະ ຈຸດພິເສດຂອງແຕ່ລະກິດຈະກຳ

ລ/ດ	ກິດຈະກຳດ້ານເສດຖະກິດ	ລັກສະນະຄວາມຕ້ອງການ ດ້ານທຶນຂອງທຸລະກິດ	ໄລຍະຮອບວຽນຂອງ ທຸລະກິດ	ໄລຍະຄວາມຖີ່ຂອງລາຍຮັບ	ລະດູການ
1					
2					
3					
4					

**3.2. ຂໍ້ມູນລູກຄ້າ**

ສັງລວມຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ທ່າແຮງຄວາມຊຳນິຊຳນານພື້ນຖານຂອງລູກຄ້າ ຕາມການວິເຄາະຂອງທ່ານ (ການສຳຫຼວດລູກຄ້າ). ພິຈະລະນາບັນຫາດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

- ◆ ຄວາມຕ້ອງການທາງດ້ານເງິນຝາກຂອງເຂົາເຈົ້າມີຫຍັງແດ່ ?
- ◆ ຄວາມຕ້ອງການ ທາງດ້ານເງິນກູ້/ສິນເຊື້ອ ຂອງເຂົາເຈົ້າ ມີຫຍັງແດ່ ?
- ◆ ໃນປະຈຸບັນເຂົາເຈົ້າໄດ້ຝາກເງິນ ແລະ ກູ້ຢືມເງິນແນວໃດແດ່ ? ມີອັນໃດແດ່ທີ່ເຂົາເຈົ້າມັກເຮັດ ແລະ ບໍ່ມັກເຮັດຕໍ່ກັບສິ່ງດັ່ງກ່າວ?
- ◆ ເຂົາເຈົ້າມີ ຂໍ້ສະເໜີ ຫຼື ມີຄວາມຕ້ອງການແນວໃດແດ່? (ເຊັ່ນ: ຜະລິດຕະພັນ, ກິນໂກການບໍລິການ, ການປະຊຸມ, ການຊ່ວຍເຫຼືອສະໜັບສະໜູນ ແລະ ອື່ນໆ)

**3.3. ຄວາມຕ້ອງການຕາມລະດູການ**

ບອກລະດັບ ຄວາມຕ້ອງການດ້ານການບໍລິການດ້ານເງິນຝາກ, ເງິນກູ້ ແລະ ການບໍລິການອື່ນໆ (ບ່ອນທີ່ມີການສະເໜີ) ສຳລັບແຕ່ລະເດືອນໃນປີໜຶ່ງໆ, ໃນລະດັບສູງ, ປານກາງ, ຕ່ຳ ຫຼື ບໍ່ມີເລີຍ. ຈົ່ງໝາຍ 'X' ໃນຫ້ອງທີ່ເໝາະສົມສຳລັບແຕ່ລະເດືອນ.

**A. ຄວາມຕ້ອງການດ້ານການບໍລິການເງິນຝາກ:**

	ເດືອນ											
ຄວາມຕ້ອງການ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ສູງ												
ປານກາງ												
ຕ່ຳ												
ບໍ່ມີ												
ຄາດຄະເນສະເລ່ຍ ຈຳນວນເງິນຝາກ/ຄົນ												

ຄຳເຫັນ:.....  
 .....



ຄຳເຫັນ: \_\_\_\_\_

**3.4. ຄວາມສ່ຽງ ແລະ ຂໍ້ສົມມຸດຖານຕົ້ນຕໍ**

ຈຶ່ງບອກບັນດາຄວາມສ່ຽງ ແລະ ຂໍ້ສົມມຸດຖານຕົ້ນຕໍ ທີ່ພົວພັນເຖິງການດຳເນີນງານ ໃນສ່ວນຕະຫຼາດ/ກຸ່ມລູກຄ້າດັ່ງກ່າວ ແລະ ຂໍ້ສົມມຸດຖານອື່ນໆທີ່ໄດ້ຕັ້ງໄວ້ແລ້ວກ່ຽວກັບຄວາມຕ້ອງການສຳລັບ ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການຂອງອົງກອນຂອງທ່ານ.

	ຄວາມສ່ຽງ ແລະ ຂໍ້ສົມມຸດຖານຕົ້ນຕໍລູກຄ້າ, ຕະຫຼາດ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການ	ວິທີການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງ	ຜູ້ຮັບຜິດຊອບ
1			
2			
3			
4			
5			

**4. ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການ**

4.1. ສັງລວມ ຜະລິດຕະພັນ/ການບໍລິການຂອງອົງກອນຂອງທ່ານທີ່ມີຢູ່ປະຈຸບັນ ຫຼື ວາງແຜນໄວ້ຈະໃຫ້ບໍລິການໃນຕໍ່ໜ້າ (ເງິນຝາກ, ເງິນກູ້ ແລະ ການບໍລິການອື່ນໆ)

	ຜະລິດຕະພັນ ເງິນກູ້	ວົງເງິນກູ້	ໄລຍະ ເວລາ	ຄວາມຖີ່ຂອງ ການຊຳລະຄືນ	ການຄັ້ງ ປະກັນ	ອັດຕາດອກເບ້ຍ (ກຳນົດເວລາ, ແບບສະເໝີ ຫຼື ແບບຫຼຸດລົງ)	ຍອດສິນເຊື້ອ ປະຈຸບັນ
1							
2							
3							

ກິດຈະກຳປ່ອຍກູ້ຂອງສະຖາບັນມີຂະແໜງການໃດແດ່, ຄິດໄລ່ເປັນເປີເຊັນ ( %):

ຂະແໜງການ	ກະສິກຳ	ຫັດຖະກຳ/ອຸດສາຫະກຳ	ບໍລິການ	ອື່ນໆ
%				

	ຜະລິດ ຕະພັນ ເງິນຝາກ	ວົງເງິນຝາກ ຕໍ່ສຸດ	ຄວາມຖີ່ຂອງ ການຝາກເງິນ	ເງື່ອນໄຂໃນການ ຖອນ	ດອກເບ້ຍ	ຍອດເງິນຝາກ ປະຈຸ ບັນ
1						
2						
3						

◆ ການບໍລິການອື່ນໆຂອງອົງກອນທ່ານ (ຖ້າມີ).

**4.2. . ແຜນປະຕິບັດງານ**

ຈົ່ງອະທິບາຍແຜນດຳເນີນງານຂອງອົງກອນຂອງທ່ານ ທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ບັນລຸຈຸດປະສົງຂອງຜະລິດຕະພັນ/ການບໍລິການ:  
(ທ່າສະຖາບັນຂອງທ່ານກຳລັງວາງແຜນເພື່ອສ້າງຜະລິດຕະພັນໃໝ່ (ຄຸນນະພາບສະນະຂອງຜະລິດຕະພັນ ແລະການໃຫ້ບໍລິການ),  
ທ່ານຕ້ອງໄດ້ວາງແຜນໃຫ້ຈະແຈ້ງ:

- ຈຸດປະສົງຂອງອົງກອນ ໃນການປັບປຸງຜະລິດຕະພັນ/ການບໍລິການ
- ຈຸດປະສົງສະເພາະເພື່ອຈະບັນລຸໄດ້ຈຸດປະສົງລວມຂອງອົງກອນ
- ບຸກຄົນທີ່ຮັບຜິດຊອບກິດຈະກຳດັ່ງກ່າວ
- ໄລຍະເວລາໃນການປະຕິບັດກິດຈະກຳໃຫ້ສຳເລັດ

	ເປົ້າໝາຍຂອງຜະລິດຕະພັນ/ ການບໍລິການ	ກິດຈະກຳສະເພາະ	ຜູ້ຮັບຜິດຊອບ	ເວລາສຳເລັດ ( ວັນທີ )
1				
2				
3				
4				

## 5. ແຜນສຳລັບຍອດເງິນຝາກ ແລະເງິນກູ້

- 5.1 ຈົ່ງສ້າງແຜນທຸລະກິດຂອງສະຖາບັນການເງິນທີ່ຄາດຄະເນການເຄື່ອນໄຫວໃນໄລຍະ 2-3 ປີ ຕໍ່ໜ້າ. ໂດຍນຳໃຊ້ຕາຕະລາງ M plan ຫຼື ແບບຟອມຄິດໄລ່ທີ່ຄ້າຍຄືເພື່ອການຄາດຄະເນ ການເຄື່ອນໄຫວຍອດເງິນຝາກ ແລະເງິນກູ້. ຮັບປະກັນວ່າຂໍ້ມູນຕ່າງໆໃນພາກທີ່ຜ່ານມາ (2, 3 ແລະ 4) ແມ່ນໄດ້ນຳມາພິຈາລະນາໃນການຄິດໄລ່ເພື່ອວາງແຜນຄາດຄະເນນີ້





5.2 ການກັນສຳຮອງ ແລະ ການບໍລິຫານໜີ້ເກີນກຳນົດ ຫລື ໜີ້ຊຸກຊ້າ:

ວິທີທາງທີ່ໜ້າເຊື່ອຖືທີ່ສຸດໃນການປະເມີນຄຸນນະພາບສິນເຊື່ອຂອງສະຖາລະບັນການເງິນຈຸລະພາກໃດໜຶ່ງແມ່ນອັດຕາສ່ວນຍອດເງິນກູ້ທີ່ມີຄວາມສ່ຽງ (PAR).

PAR = (ຍອດເງິນກູ້ຍັງບໍ່ທັນຊໍາລະຂອງລາຍກູ້ທີ່ມີໜີ້ຊຸກຊ້າເປັນເວລານັບແຕ່ 1/30/90/180 ວັນ) / ຍອດເງິນກູ້ຍັງບໍ່ທັນຊໍາລະທັງໝົດ)

ກາລຸນາຕື່ມໃສ່ຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້ຕົວເລກຄາດຄະເນທີ່ຈະບັນລຸໃນຕໍ່ໜ້າ

	ປະຈຸບັນ	ເປົ້າໝາຍ 1 (ວັນທີ)	ເປົ້າໝາຍ 2 (ວັນທີ)	ເປົ້າໝາຍ 3 (ວັນທີ)	ເປົ້າໝາຍ 4 (ວັນທີ)
ວັນທີ (ເດືອນ/ປີ)					
PAR (1 ວັນ)					
PAR (30+ ວັນ)					
PAR (90+ ວັນ)					
PAR (180+ ວັນ)					

◆ ການບໍລິຫານໜີ້ຊຸກຊ້າ: ສະຖາບັນຂອງທ່ານມີນະໂຍບາຍເປັນລາຍລັກອັກສອນກ່ຽວກັບການບໍລິຫານໜີ້ເກີນກຳນົດບໍ່? ມີ /ບໍ່

ຖ້າມີນະໂຍບາຍດັ່ງກ່າວ ກາລຸນາສັງລວມໂດຍຫຍໍ້ລົງໃນນີ້. ຖ້າບໍ່ມີໃຫ້ບອກຂັ້ນຕອນຕ່າງໆທີ່ທາງອົງກອນຄິດວ່າຈະນຳໃຊ້ໃນຕໍ່ໜ້າເພື່ອການບໍລິຫານໜີ້ຊຸກຊ້າ.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

◆ ການຫັກແຮງໜີ້ເສຍ: ທ່ານຈະດຳເນີນການການຫັກແຮງໜີ້ເສຍແນວໃດ (ອະທິບາຍວິທີການດັ່ງກ່າວ).

ມູນຄ່າ ການຫັກລ້າງໜີ້ທັງໝົດໃນ 12 ທີ່ຜ່ານມາມີເທົ່າໃດ? \_\_\_\_\_

◆ ການຫັກລ້າງ: ອົງກອນຂອງທ່ານມີນະໂຍບາຍກ່ຽວກັບການຫັກລ້າງໜີ້ບໍ່? ມີ /ບໍ່

ກາລຸນາສັງລວມໂດຍຫຍໍ້ກ່ຽວກັບນະໂຍບາຍດັ່ງກ່າວລົງໃນນີ້

.

5.3 ການວິເຄາະສະຖານະການ (Sensitivity / scenario analysis):

ອະທິບາຍເຖິງການປ່ຽນແປງຂອງຕົວແປ ຫຼັກ ທີ່ສົ່ງຜົນກະທົບຕໍ່ຖານະການເງິນຂອງອົງກອນ (ຕົວຢ່າງ:ຈຳນວນລູກຄ້າ, ວົງເງິນກູ້, ອັດຕາດອກເບ້ຍ)

	ຕົວແປ	ຜົນກະທົບຂອງການປ່ຽນແປງຈາກຕົວແປ
1		
2		
3		
4		
5		

## 6. ການຄຸ້ມຄອງຊັບພະຍາກອນມະນຸດ

ໃນການພິຈາລະນາປະເດັນຊັບພະຍາກອນມະນຸດ, ກ່ອນອື່ນໝົດຕ້ອງເລີ່ມຈາກໂຄງຮ່າງການຈັດຕັ້ງ. ຈາກໂຄງຮ່າງການຈັດຕັ້ງເຮົາສາມາດເຫັນໄດ້ພາບລວມຂອງການຈັດຕັ້ງພະນັກງານຊຶ່ງລວມ ທັງ:

- ເປັນພາກສ່ວນໃຫຍ່ເຊັ່ນສາຂາ ແລະ ພະແນກການຕ່າງໆ
- ຈຳນວນພະນັກງານທັງໝົດ ແລະ ຈຳນວນພະນັກງານໃນແຕ່ລະຂະແໜງການ/ສາຂາ
- ຈຳນວນຜູ້ບໍລິຫານ ທຽບໃສ່ຈຳນວນພະນັກງານ
- ສາຍພົວພັນລະຫວ່າງພະນັກງານ (ລະດັບອຳນາດໃນສາຍງານການຕິດຕໍ່ພົວພັນ), ແລະ ຈະເຫັນວ່າເຮົາມີຮູບແບບໂຄງຮ່າງການຈັດຕັ້ງທີ່ມີຫຼາຍລະດັບຂຶ້ນ ຫຼື ລຽບງ່າຍ.
- ຊ່ອງວ່າງໃນການຈັດຕັ້ງພະນັກງານທີ່ຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ບັນຈຸ

ໂຄງຮ່າງການຈັດຕັ້ງສາມາດໃຊ້ເປັນເຄື່ອງມືໃຫ້ແກ່ພະນັກງານເຂົ້າໃຈວ່າຕົວເຂົາເອງເຊື່ອມເຂົ້າຢູ່ໃນພາລະກິດຂອງສະຖາບັນໄດ້ແນວໃດ ແລະ ຢູ່ລະດັບຕຳແໜ່ງງານໃດຂອງສະຖາບັນ.

### 6.1 ຈົ່ງແຕ້ມ ໂຄງຮ່າງການຈັດຕັ້ງຂອງອົງກອນທ່ານ

**6.2 ບົດບາດໜ້າທີ່ ແລະ ຄວາມຮັບຜິດຊອບ.**

ຈົ່ງຕື່ມໃສ່ຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້ ຕຳແໜ່ງງານຕ່າງໆ ກຳນົດຢູ່ໃນໂຄງຮ່າງການຈັດຕັ້ງຂອງອົງກອນຂ້າງເທິງ ພ້ອມກັບບົດບາດ ແລະ ຄວາມຮັບຜິດຊອບຂອງແຕ່ລະຕຳແໜ່ງງານ.

	ຕຳແໜ່ງງານ	ພາລະບົດບາດຕົ້ນຕໍ
1		
2		
3		
4		
5		

**6.3 ການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ການພັດທະນາທາງດ້ານ ບຸກຄະລາກອນ.**

ພະນັກງານທຸກຄົນທັງເກົ່າ ແລະ ໃໝ່ ຄວນໄດ້ຮັບໂອກາດໃນການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ພັດທະນາວິຊາສະເພາະຂອງຕົນ. ດ້ວຍເຫດນີ້ ເອງຈິ່ງມີຄວາມຈຳເປັນຕ້ອງມີແຜນການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ພັດທະນາພະນັກງານ.

ແຜນການຝຶກອົບຮົມອາດຈະລວມທັງການຝຶກອົບຮົມວິຊາຊີບກ່ອນການບັນຈຸ/ການຝຶກແນະນຳກ່ອນຈະເລີ່ມຕົ້ນເຮັດວຽກຫຼັງຈາກບັນຈຸແລ້ວ: ຊຶ່ງລວມເອົາການຝຶກອົບຮົມກ່ຽວກັບລະບຽບການດຳເນີນງານ, ນະໂຍບາຍ ແລະ ຂໍ້ກຳນົດຕ່າງໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກ, ແລະ ການແນະນຳກ່ຽວກັບຈຸດພິເສດຂອງວຽກ ແລະ ທິດທາງ/ປັດສະຍາຂອງອົງກອນ.

**ການຝຶກອົບຮົມ/ບຳລຸງໃນເວລາເຮັດວຽກຕົວຈິງ** ຄວນໄດ້ຮັບການຍົກລະດັບຄວາມຮູ້ຄວາມຊຳນານງານຂອງພະນັກງານ ໃນສະເພາະດ້ານ ເຊັ່ນ ກ່ຽວກັບຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການ; ການຄວບຄຸມພາຍໃນ; ລະບົບ ແລະ ຂັ້ນຕອນ; ການລາຍງານ; ການບໍລິຫານບັນຊີເງິນຝາກ ແລະ ເງິນກູ້; ການບັນຊີຂອງທ້ອງຖານສາຂາ ແລະ ການບໍລິຫານລະບົບຂໍ້ມູນຂ່າວສານ; ການບໍລິຫານໜີ້ຈ່າຍຊັກຊ້າ ແລະ ອື່ນໆ.

ທາງອົງກອນຕ້ອງກຳນົດວ່າແມ່ນໃຜເປັນຜູ້ຮັບຜິດຊອບບໍລິຫານການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ແມ່ນໃຜເປັນຜູ້ໃຫ້ການບໍລິການດ້ານການຝຶກອົບຮົມ. ຮ່າງແຜນຝຶກອົບຮົມຕ້ອງໄດ້ບັນຈຸເຂົ້າໃນແຜນທຸລະກິດ.

ຈົ່ງອະທິບາຍແຜນການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ພັດທະນາພະນັກງານຂອງອົງກອນທ່ານລົງໃນຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້

	ກິດຈະກຳຝຶກອົບຮົມ	ລາຍລະອຽດ	ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ	ເວລາ
1				
2				
3				

**6.4 . ແຜນປະຕິບັດງານ**

ຂໍ້ແນະນຳໃນການສ້າງແຜນປະຕິບັດຕ້ອງໄດ້ກຳນົດແຈ້ງກິດຈະກຳສະເພາະທີ່ທາງອົງກອນຈະໄດ້ປະຕິບັດເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍໃນການຄຸ້ມຄອງຊັບພະຍາກອນມະນຸດ. ແຜນປະຕິບັດງານນີ້ຄວນໄດ້ລວມເອົາກິດຈະ ກຳດັ່ງລຸ່ມນີ້:

- ແຜນການຮັບສະມັກພະນັກງານໃໝ່
- ການປຸງແປງຕ່າງໆໃນໂຄງຮ່າງການຈັດຕັ້ງ
- ການປະເມີນການປະຕິບັດໜ້າທີ່ຂອງພະນັກງານ/ທົບທວນຄືນພາລະບົດບາດຂອງພະນັກງານ
- ທົບທວນຄືນລະບົບແຮງຈູງໃຈ
- ການເຮັດວຽກອອກຫ້ອງການຮ່ວມກັນ ແລະ ກິດຈະກຳອື່ນໆ

ໃນແຜນປະຕິບັດງານ ຕ້ອງຮັບປະກັນວ່າມີຜູ້ຮັບຜິດຊອບສະເພາະແຕ່ລະກິດຈະກຳ ແລະ ໄລຍະເວລາໃນການປະຕິບັດແຕ່ລະກິດຈະກຳຈົນກ່ວາຈະສຳເລັດ

ຈົ່ງອະທິບາຍການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດແຜນງານຂອງອົງກອນຂອງທ່ານ ໃນການພັດທະນາຕໍ່ຊັບພະຍາກອນມະນຸດ.

	ຈຸດປະສົງຂອງການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ພັດທະນາພະນັກງານ	ຈຸດປະສົງສະເພາະ	ຜູ້ຮັບຜິດຊອບ	ເວລາສຳເລັດ ( ວັນທີ )
1				
2				
3				
4				
5				

6.5 ອົງກອນຂອງທ່ານມີການປະເມີນການປະຕິບັດໜ້າທີ່ຂອງພະນັກງານບໍ່? ຖ້າມີຈົ່ງອະທິບາຍຂັ້ນຕອນການດຳເນີນ

6.6 ອົງກອນຂອງທ່ານມີລະບົບຍ້ອງຍໍທີ່ເປັນແຮງຈູງໃຈໃຫ້ແກ່ພະນັກງານທີ່ປະຕິບັດໜ້າທີ່ໄດ້ດີບໍ່? ຖ້າມີຈົ່ງອະທິບາຍລະບົບດັ່ງກ່າວດຳເນີນແນວໃດ?

### 7. ການຕະຫຼາດ ແລະ ການສົ່ງເສີມ

ການຕະຫຼາດ ແມ່ນຂະບວນການທີ່ຕໍ່ເນື່ອງຊຶ່ງລວມທັງການວາງແຜນ, ການປະຕິບັດ ແລະ ການປະເມີນຜົນ. ການຕະຫຼາດ ຂອງສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກ ແມ່ນລວມທັງການສຶກສາລູກຄ້າ ແລະ ການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນເພື່ອສະໜອງຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງເຂົາເຈົ້າ. ຊຶ່ງມີການພິຈາລະນາການແຂ່ງຂັນຂອງຕະຫຼາດ, ກຳນົດຖານະຂອງສະຖາບັນໃນຕະຫຼາດ, ແລະ ການສົ່ງເສີມຜະລິດຕະພັນຕໍ່ລູກຄ້າເປົ້າໝາຍ. ເພື່ອປະຕິບັດກິດຈະກຳຕ່າງໆດັ່ງກ່າວຢ່າງມີປະສິທິຜົນມັນຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີແຜນການຕະຫຼາດສະເພາະ. ການຕະຫຼາດປະກອບມີ 8 ‘ສ່ວນປະສົມ’ ທີ່ມີຫຼັກສະນະແຕກຕ່າງກັນດັ່ງຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້. ສຳລັບແຕ່ລະຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການທີ່ຈະໃຫ້ບໍລິການ ເຮົາຄວນໄດ້ໄຈ້ແຍກດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ ແລະ ປຸງປຸງສົ່ງດັ່ງກ່າວກັບຄູ່ແຂ່ງ.

ຄຸນຫຼັກສະນະ	ລາຍລະອຽດ
ຜະລິດຕະພັນ (ອອກແບບ)	ຫຼັກສະນະສະເພາະຂອງຜະລິດຕະພັນ, ກຳນົດຈຳນວນເງິນເປີດ/ຍອດເຫຼືອບັນຊີເງິນຝາກຕຳສຸດ, ເງື່ອນໄຂການຖອນເງິນຝາກ, ໄລຍະເງິນກູ້, ເວລາປ່ອຍເງິນກູ້, ຫຼັກຊັບ/ການຄຳປະກັນ, ຮູບແບບການຈ່າຍຄືນ
ລາຄາ	ອັດຕາດອກເບ້ຍ, ຄ່າທຳນຽມຖອນເງິນຝາກ, ຄ່າທຳນຽມເງິນກູ້, ແຮງຈູງໃຈການຈ່າຍເງິນໄວ, ເຄື່ອນໄຫວບັນຊີ ແລະ ຄ່າທຳນຽມອື່ນໆ ແລະ ການຫຼຸດລາຄາ.
ການສົ່ງເສີມ	ການໂຄສະນາ, ພົວພັນກັບມະຫາຊົນ, ການຂາຍຕົງ, ການເຜີຍແຜ່ສູ່ສາທາລະນະ ແລະ ການສື່ສານເພື່ອການຂາຍຕ່າງໆ.
ສະຖານທີ່	ການແຈກຢາຍ ແລະ ເພື່ອຮັບປະກັນວ່າຜະລິດຕະພັນ/ການບໍລິການມີພ້ອມທຸກບ່ອນ ເມື່ອມີຄວາມຕ້ອງການ. ລວມທັງທາງເລືອກຕ່າງໆ ເຊັ່ນ: ພະນັກງານສະໜາມ ຫຼື ຕົວແທນ, ຫ້ອງການສາຂາ, ການປະສານງານກັບຂະແໜງການເງິນ ຜູ້ທີ່ໃຫ້ບໍລິການດ້ານການເງິນທີ່ບໍ່ເປັນທາງການ ແລະ ອື່ນໆ.
ຕຳແໜ່ງໃນຕະຫຼາດ	ຄວາມພະຍາຍາມຂອງສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກໃນການກວມເອົາທີ່ຈະກວມເອົາເມືອງໃດເມືອງໜຶ່ງຢູ່ສະພາບທີ່ມີການແຂ່ງຂັນໃນຄວາມຄິດຂອງລູກຄ້າເປົ້າໝາຍ. ມັນອາດຈະກ່ຽວກັບລາຄາທີ່ຕຳ, ຄວາມປອດໄພຂອງເງິນຝາກ, ການບໍລິການທີ່ເປັນມີອາຊີບ ແລະ ອື່ນໆ.
ສິ່ງຍິ່ງຢືນປະຈັກຕາ	ນີ້ເປັນສິ່ງທີ່ເຮັດໃຫ້ສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກ ແລະ ການບໍລິການທີ່ບໍ່ປະຈັກຕາ, ມີຫຼັກສະນະນາມມະຫາ ກັບກາຍເປັນປະຈັກຕາຂຶ້ນ. ມັນລວມທັງການນຳສະເໜີຜະລິດຕະພັນ, ຫ້ອງການສາຂາຈະປະກົດປະຈັກຕາແນວໃດ ໃນພາບລວມ, ຫ້ອງການມີຄວາມເປັນລະບຽບຮຽບຮ້ອຍ ຫຼື ເປີເບື້ອນ, ທາສີໃໝ່ ຫຼື ສີຈາງແລ້ວ, ຫຼັກສະນະຮູບນອກຂອງແຜ່ນພັບ, ແຜ່ນໂຄສະນາ, ປຶ້ມເງິນຝາກຂອງສະມາຊິກ ແລະ ອື່ນໆ.
ຄືນ	ລວມທັງການປະຕິບັດຕໍ່ລູກຄ້າໂດຍຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມໃນການໃຫ້ບໍລິການ/ພະນັກງານຂອງສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກ.
ຂັ້ນຕອນ	ລວມເອົາວິທີການ ແລະ ລະບົບ ການໃຫ້ບໍລິການ: ການລຽນຕາມຄິດ/ລິຖາ, ຮ່າງແບບຟອມຕ່າງໆ.

ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ: MicroSave

**7.1. ຈົ່ງອະທິບາຍແຜນການຕະຫຼາດ ແລະ ການສົ່ງເສີມຂອງອົງກອນຂອງທ່ານ.**

- ◆ ແມ່ນໃຜຈະເປັນຕະຫຼາດໃຫ້ຜະລິດຕະພັນຂອງທ່ານ? ແມ່ນໃຜເປົ້າໝາຍຕະຫຼາດຕົ້ນຕໍຂອງທ່ານ ?
- ◆ ຂ່າວສານຂໍ້ມູນໃດ ຫລື ຜະລິດຕະພັນໃດ ທີ່ທ່ານຈະເໝັນໜັກໃນສີ່ຕ່າງໆສໍາລັບການໂຄສະນາສົ່ງເສີມ?
- ◆ ທ່ານຈະກະຈາຍຂໍ້ມູນດັ່ງກ່າວຄືແນວໃດ? ໂດຍການປະກາດ/ສ້າງເປັນເຄື່ອງຫມາຍຂອງອົງກອນ/ເປັນຍີ່ຫໍ້/ຜ່ານລະບົບຊຸມຊົນ

**7.2. ແຜນປະຕິບັດງານ**

ເພື່ອເຮັດໃຫ້ການຕະຫຼາດມີປະສິດທິຜົນເຮົາຕ້ອງມີຈຸດປະສົງຈະແຈ້ງເພື່ອການດໍາເນີນການຕະຫຼາດໃນການເຊື່ອມເຂົ້າການດໍາເນີນງານຂອງສະຖາບັນ, ມອບໝາຍໜ້າທີ່ຮັບຜິດຊອບແລະງົບປະມານສໍາລັບການທີ່ຈະໄດ້ດໍາເນີນໃນຫຼາຍຂັ້ນຕອນແຕກຕ່າງກັນ.

ຈົ່ງອະທິບາຍການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດທີ່ຈະຢູ່ພາຍໃຕ້ແຜນການສົ່ງເສີມ ແລະ ການຕະຫຼາດ ຂອງອົງກອນຂອງທ່ານ.

	ການຕະຫຼາດ ແລະ ການສົ່ງເສີມ	ຈຸດປະສົງລະອຽດ	ຜູ້ຮັບຜິດຊອບ	ເວລາສໍາເລັດ (ວັນທີ)
1				
2				
3				
4				
5				

**8. ການຄຸ້ມຄອງບໍລິຫານທາງສັງຄົມ**

ການບໍລິຫານການປະຕິບັດທາງສັງຄົມເປັນຂະບວນການທີ່ຕໍ່ເນື່ອງຊຶ່ງລວມເອົາການຕັ້ງເປົ້າໝາຍດ້ານສັງຄົມທີ່ຈະແຈ້ງ, ການຕິດຕາມ, ການປະເມີນຄວາມຄືບໜ້າໃນການບັນລຸສິ່ງດັ່ງກ່າວ, ແລະການນໍາໃຊ້ຂໍ້ມູນທັງໝົດນີ້ເຂົ້າໃນການປັບປຸງການປະຕິບັດງານຂອງອົງກອນ.

ໃນເວລາວາງແຜນການຕິດຕາມການປະຕິບັດທາງສັງຄົມຂອງຕົນຈົ່ງຖາມຕົນເອງສະເໝີວ່າ:

1. ເຄື່ອງມື/ວິທີການໃດແດ່ທີ່ຈະໃຊ້ເພື່ອວັດແທກ?
2. ຈະເກັບຂໍ້ມູນເລື້ອຍປານໃດ?
3. ໃຜຈະເປັນຜູ້ເກັບ ແລະ ວິເຄາະຂໍ້ມູນ?
4. ທ່ານພ້ອມທີ່ຈະເກັບຂໍ້ມູນນີ້ບໍ່?
5. ເຮົາຈະຕິດຕາມຄວາມບໍ່ສະເໝີພາບລະຫວ່າງຍິງຊາຍໄດ້ແນວໃດ?

ນອກຈາກຈະເບິ່ງດ້ານການປະຕິບັດຂອງອົງກອນແລ້ວ, ການປະເມີນຜົນກະທົບຕໍ່ສະມາຊິກຕົນເອງຍັງເປັນຫາສຳຄັນຢ່າງສຳລັບສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກ.

ກິດຈະກຳຂອງສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກມີຜົນກະທົບຫຼາຍຢ່າງຕໍ່ລູກຄ້າ, ເຊັ່ນ:

- ◆ ຜົນກະທົບດ້ານສັງຄົມ (ສາຍພົວພັນ);
- ◆ ຜົນກະທົບຕໍ່ຄົນ (ສຸຂະພາບ, ການສຶກສາ);
- ◆ ຜົນກະທົບດ້ານທຳມະຊາດ (ການເຂົ້າເຖິງດິນ, ນ້ຳ ແລະ ໂຄງລ່າງ);
- ◆ ຜົນກະທົບດ້ານວັດຖຸ (ການເປັນເຈົ້າຂອງຊັບສິມບັດທີ່ ເກີດດອກອອກຜົນ –ແລະ ບໍ່ ເກີດດອກອອກຜົນ);
- ◆ ຜົນກະທົບດ້ານການເງິນ (ລະດັບລາຍຮັບ, ລະດັບເງິນຝາກ, ການເຂົ້າເຖິງການເງິນ).

ການປະເມີນຂອງອົງກອນຄວນໄດ້ພິຈາລະນາລະດັບການປະຕິບັດໃນດ້ານຄວາມບໍ່ສະເໝີພາບລະຫວ່າງຍິງຊາຍໄດ້ເອົາໃຈໃສ່ ແລະ ປຸງແປງແນວໃດ.

ສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກຄວນໃຊ້ເຄື່ອງມືຄຸນນະພາບໃນການເກັບຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບຜົນກະທົບຂອງຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການ ເຊັ່ນ: ການສຳຫຼວດລູກຄ້າ, ການສຳພາດ, ການສືບທອນກຸ່ມ.

### 8.1. ອົງກອນທ່ານຈະ ຄຸ້ມຄອງການປະຕິບັດສັງຄົມຂອງຕົນແນວໃດ

- ◆ ທ່ານຈະປະເມີນການປະຕິບັດສັງຄົມຂອງອົງກອນແນວໃດ?
- ◆ ທ່ານຈະປະເມີນຜົນກະທົບຕໍ່ສັງຄົມ ແລະ ຜົນກະທົບຕໍ່ຄວາມທຸກຈົນແນວໃດ?
- ◆ ທ່ານຈະປະເມີນຄວາມພໍໃຈຂອງລູກຄ້າແນວໃດ?
- ◆ ທ່ານມີແຜນໃນການຕິດຕາມ/ປະເມີນຜົນກະທົບດ້ານບົດບາດຍິງຊາຍແນວໃດ?
- ◆ ທ່ານຈະຮັບປະກັນໄດ້ແນວໃດວ່າການດຳເນີນງານຂອງທ່ານໄດ້ກວມເອົາບັດໃຈຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກ ແລະ ບົດບາດຍິງຊາຍ?



**8.2. ຈົ່ງບອກລະດັບເງິນກູ້ສຳລັບຜູ້ທຸກຍາກທີ່ປະຕິບັດຢູ່ປະຈຸບັນ ແລະແຜນທີ່ໄດ້ວາງໄວ້**

ເປົ້າໝາຍການດ້ານສັງຄົມທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກ, ເພີ່ມເປີເຊັນລູກຄ້າຜູ້ທຸກຍາກ, ເພື່ອເປັນການຕິດຕາມຈຸດປະສົງດັ່ງກ່າວ ເຮົາສາມາດເຫັນໄດ້ຈາກຕົວເລກຈຳນວນລາຍເງິນກູ້ປ່ອຍໃຫ້ລູກຄ້າຜູ້ທຸກຍາກ, ສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກສາມາດວິເຄາະ ລະດັບການໃຫ້ບໍລິການແກ່ລູກຄ້າຜູ້ທຸກຍາກທີ່ຄົບຖ້ວນເປົ້າໝາຍໃນການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກ.

‘ເງິນກູ້ສຳລັບຜູ້ທຸກຍາກ’ ໄດ້ກຳນົດເປັນ ສອງ ປະເພດຄື:

- a) ວົງເງິນກູ້ ບໍ່ເກີນ 3.2 ລ້ານ ກີບ (ຕໍ່ລູກຄ້າໜຶ່ງຄົນ)
- b) ວົງເງິນກູ້ ບໍ່ເກີນ 1.6 ລ້ານ ກີບ (ຕໍ່ລູກຄ້າໜຶ່ງຄົນ)

ເງິນກູ້ສຳລັບຜູ້ທຸກຍາກ	ປະຈຸບັນ	ທ້າຍປີທີ 1	ທ້າຍປີທີ 2
ຈຳນວນລາຍໜີ້ທີ່ມີວົງເງິນກູ້ບໍ່ເກີນ 3.2 ລ້ານກີບ ຕໍ່ປີ.			
ຈຳນວນລາຍໜີ້ທີ່ມີວົງເງິນກູ້ບໍ່ເກີນ 1.6 ລ້ານກີບ ຕໍ່ປີ			

**8.3. ແຜນປະຕິບັດງານ.**

ສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກຕ້ອງໄດ້ອະທິບາຍເຖິງແຜນປະຕິບັດງານຄວນຈະມີກິດຈະກຳໃດແດ່ເພື່ອບໍລິຫານການເຄື່ອນໄຫວດ້ານສັງຄົມຂອງອົງກອນ (ລາຍການກິດຈະກຳສະເພາະ, ເວລາ ແລະ ຜູ້ຮັບຜິດຊອບ)

ຈົ່ງອະທິບາຍທິດທາງ ໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ຂອງອົງກອນຂອງທ່ານ ທີ່ຈະນອນໃນການຈັດຕັ້ງບໍລິການຄຸ້ມຄອງທາງສັງຄົມ:

	ຈຸດປະສົງ ການປະຕິບັດຕໍ່ສັງຄົມ	ຈຸດປະສົງລະອຽດ	ຜູ້ຮັບຜິດຊອບ	ເວລາສຳເລັດ (ວັນທີ)
1				
2				
3				
4				

**9. ແຜນດ້ານສິນເຊື້ອ ແລະ ການເງິນ**

**9.1. ແຫຼ່ງທຶນຕົ້ນຕໍຂອງອົງກອນທ່ານ**

ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກຈະເຂົ້າຫາຫຼາຍແຫຼ່ງທຶນແຕກຕ່າງກັນ, ສິ່ງດັ່ງກ່າວຕ້ອງໄດ້ຈຳແນກໃຫ້ຈະແຈ້ງໃນການພາກວາງແຜນດ້ານການເງິນຂອງແຜນທຸລະກິດນີ້

ຈົ່ງບອກລາຍລະອຽດແຫຼ່ງທຶນທີ່ທາງສະຖາບັນຈະໄດ້ຮັບເພື່ອໃຊ້ເປັນທຶນໝູນວຽນ ແລະໃຊ້ຈ່າຍໃນການດຳເນີນງານ, ລວມທັງການໃຫ້ທຶນຈາກອົງການຕ່າງໆ ເຊັ່ນ ຜູ້ໃຫ້ທຶນ, ທະນາຄານ, ລັດຖະບານ, ອົງການຈັດຕັ້ງສາກົນອື່ນໆ. ບອກລາຍລະອຽດແຫຼ່ງທຶນຂອງສະຖາບັນ (ໜີ້ ແລະ ຊັບສິນ)

ໄລຍະ ເວລາ	ແຫຼ່ງທຶນ/ທຶນສະຖາບັນ	ຈຳນວນ	ການນຳໃຊ້ທຶນ
	ຜູ້ລົງທຶນ (ຮຸ້ນ, ທຶນອື່ນໆ)		
	ເງິນກູ້/ໜີ້		
	ເງິນຝາກລູກຄ້າ		
	ກຳໄລຄ້າໄວ້		
	ເງິນບໍລິຈາກ/ການຊ່ວຍເຫຼືອລ້າ-ບອກຜູ້ໃຫ້ທຶນ		
	ເງິນບໍລິຈາກ/ການຊ່ວຍເຫຼືອລ້າ-ບອກຜູ້ໃຫ້ທຶນ		
	ອື່ນໆ		
	ອື່ນໆ		

## 9.2. ລາຍຮັບ ແລະ ລາຍຈ່າຍ

ລາຍລະອຽດກ່ຽວກັບແຜນລາຍຮັບ ແລະ ລາຍຈ່າຍສຳລັບໄລຍະເວລາ 2-3 ປີຕໍ່ໜ້າ. ໂດຍອີງຕາມແຜນຄາດຄະເນການເຄື່ອນໄຫວເງິນຝາກ ແລະ ເງິນກູ້, ລາຍຈ່າຍກ່ຽວກັບພະນັກງານ ແລະ ການຕະຫຼາດ. ຈົ່ງຄິໄລ່ຄາດຄະເນລະດັບຂອງກຳໄລທີ່ຄິດວ່າຈະໄດ້ – ແລະ ອັດຕາສ່ວນການກຸ່ມຕົນເອງໃນການດຳເນີນງານ (OSS). ທ່ານຄວນມີແຜນປັນລູອັດຕາສ່ວນ OSS 100%.

OSS=ລາຍຮັບທັງໝົດ(ບໍລວມລາຍຮັບທີ່ເປັນເງິນຊ່ວຍເຫຼືອ) / ລາຍຈ່າຍທັງໝົດ



ປີທີ 2: ເດືອນ & ປີ ເລີ່ມຕົ້ນ = \_\_\_\_ / \_\_\_\_

ເດືອນ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
ລາຍຮັບຈາກດອກເບ້ຍ													
ລາຍຮັບອື່ນໆ													
<b>ລວມລາຍຮັບທັງໝົດ</b>													
ລາຍຈ່າຍດອກເບ້ຍ													
ລາຍຈ່າຍກ່ຽວກັບພະນັກງານ													
ຄ່າເຊົ່າ & ທ້ອງການ													
ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍພາຫະນະເດີນທາງ													
ລາຍຈ່າຍອື່ນໆ													
<b>ລວມລາຍຈ່າຍທັງໝົດ</b>													
ກຳໄລ (ຂາດທຶນ)													
ຍອດລາຍຮັບ													
OSS (ລາຍຮັບ/ລາຍຈ່າຍ)													

ເວລາໃດສະຖາບັນຂອງທ່ານມີແຜນຈະ ບັນລຸອັດຕາສ່ວນການກຸ້ມຕົນເອງໃນການດຳເນີນງານ 100% OSS (ເດືອນ/ ປີໃດ)?: \_\_\_\_ / \_\_\_\_

(ໝາຍເຫດ: ຖ້າຫາກມີແຜນຈະບັນລຸອັດຕາສ່ວນການກຸ້ມຕົນເອງໃນການດຳເນີນງານ 100% ໃນໄລຍະ 3 ປີໃຫ້ເພີ່ມອີກຕາຕະລາງໜຶ່ງອີກສຳລັບແຜນປີທີ 3)

ກະລຸນາຄັດຕິເອກະສານດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ມາພ້ອມ

- ໃບສະຫຼຸບຊັບສົມບັດສະໄໝປະຈຸບັນ
- ຄາດຄະເນກະແສເງິນສົດສຳລັບຢ່າງຕໍ່າ 1 ປີ
- ລາຍລະອຽດແຜນການເຄື່ອນໄຫວເງິນຝາກ ແລະເງິນກູ້, ໃບລາຍງານຜົນໄດ້ຮັບ ສຳລັບ 2ປີຕໍ່ໜ້າ-ຖ້າມີ (ອາດຈະໃຊ້ M plan)

### 9.3. ຄວາມສ່ຽງ ແລະ ຂໍ້ສົມມຸດຖານຕົ້ນຕໍ

ຈົ່ງຕື່ມໃສ່ຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້ລາຍການຄວາມສ່ຽງ ແລະ ຂໍ້ສົມມຸດຖານຕົ້ນຕໍດ້ານການເງິນ

	ຄວາມສ່ຽງ ແລະ ຂໍ້ສົມມຸດຖານຕົ້ນຕໍ– ດ້ານການເງິນ	ວິທີການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງ	ຜູ້ຮັບຜິດຊອບ
1			
2			
3			
4			
5			