ຜົນສຳເລັດຂອງໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ຢູ່ ສປປ ລາວ ສະໜັບສະໜູນໂດຍ ອົງການຢູເຊດ

ສົ່ງເສີມຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນ ແລະ ນະວັດຕະກຳໃໝ່ຂອງວິສາຫະກິດ ໃນ ສາທາລະນະລັດ ປະຊາທິປະໄຕ ປະຊາຊົນລາວ

ຕຸລາ 2018 – ກັນຍາ 2024

USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

ACDI VOCA
Expanding Opportunities Worldwide

ສາລະບານ

ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ຢູ່ ສປປ ລາວ ສະໜັບສະໜູນໂດຍ ອົງການຢູເຊດ ... 1

ແຂວງ ຊຽງຂວາງ ... 2

ຜົນສຳເລັດຂອງໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ... 3

ຜົນກະທົບຂອງໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ... 4

ບົດຮຽນ ແລະ ການປັບຕົວຂອງໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ... 6

ການນຳໃຊ້ລະບົບການເກັບກຳຂໍ້ມູນເພື່ອຂັບເຄື່ອນການຕັດສິນໃຈ ... 7

ການຝຶກອົບຮົມທັກສະທຸລະກິດແບບມີປະສິດທິພາບ ... 8

ການນຳໃຊ້ເຕັກໂນໂລຢີກະສິກຳ ... 9

ປັບປ່ຽນພຶດຕິກຳລະຫວ່າງບົດບາດຍິງຊາຍດ້ວຍເກມຈັດສັນໜ້າວຽກ ... 10

ເພີ່ມປະສິດທິພາບຂອງຜະລິດຕະພັນຫັດຖະກຳດ້ວຍແວ່ນຕາ ... 11

ກິດຈະກຳຂອງໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ... 12

ເສີມສ້າງຄວາມຮູ້ ແລະ ທັກສະດ້ານການເປັນຜູ້ປະກອບການ ... 13

ເພີ່ມການເຂົ້າເຖິງເຕັກໂນໂລຢີ ແລະ ນະວັດຕະກຳໃໝ່ທີ່ໄດ້ຮັບການປັບປຸງ ... 15

ການປັບປຸງໂຄງລ່າງພື້ນຖານໃນລະບົບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າເພີ່ມ ແລະ ການເຂົ້າເຖິງການຕະຫຼາດ ... 16

ເພີ່ມການເຂົ້າເຖິງຊັບພະຍາກອນທາງດ້ານການເງິນ ... 17

ຊ່ວຍຫຼຸດຕົ້ນທຶນການດຳເນີນທຸລະກິດ ... 18

ປັບປຸງການປະຊຸມປຶກສາຫາລືພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງລະຫວ່າງ ພາກລັດ ແລະ ພາກເອກະຊົນ ... 19

ການສະຫລຸບຫຍໍ້ດ້ານກິດຈະກຳອື່ນໆ ... 20

ຜົນສຳເລັດອັນພົ້ນເດັ່ນຂອງໂຄງການໃນຂັ້ນແຂວງ ແລະ ແຕ່ລະເມືອງ ... 23

ການລົງທຶນຂອງໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ... 31

ການລົງທຶນໃນຂະແໜງກະສິກຳ ... 31

ສາລີ ... 33

ເຂົ້າ ... 45

ມັນຕົ້ນ ... 55

ກາເຟ ... 57

ກົບ ... 61

ໄກ່ ... 63

ການໃຫ້ບໍລິການເຄື່ອງຈັກກະສິກຳອື່ນໆ ... 65

ການລົງທຶນດ້ານອື່ນໆທີ່ເຊື່ອມໂຍງກັບດ້ານກະສິກຳ ... 66

ເປົາທີ່ຜະລິດຈາກວັດສະດຸທີ່ເປັນປລາສຕິກປະເພດພີພີ ... 66

ຕະຫຼາດສັດໃຫຍ່ ... 69

ຕະຫຼາດບ້ານປຸ່ງໝັ້ນ ... 73

ລົດຊົ້ງ ... 75

ການບໍລິການສ້ອມແປງເຄື່ອງຈັກກະສິກຳ ... 77

ການລົງທຶນດ້ານຫັດຖະກຳ ... 79

ການຕຳຫູກ ... 80

ປື້ມລາຍງານນີ້ເກີດຂຶ້ນໄດ້ດ້ວຍການສະໜັບສະໜູນຈາກຊາວອາເມລິກາໂດຍຜ່ານ
ອົງການພັດທະນາສາກົນຂອງປະເທດສະຫະລັດອາເມລິກາ (ຢູເຊດ). ເນື້ອໃນຂອງປື້ມແມ່ນຄວາມຮັບຜິດຊອບ
ຂອງອົງການ ເອຊີດີໄອໂວກາ (ACDIVOCA) ແລະ ບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງສະທ້ອນເຖິງມຸມມອງຂອງ ຢູເຊດ
ຫຼື ລັດຖະບານສະຫະລັດອາເມລິກາ ຫຼື ລັດຖະບານລາວ

ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ຢູ່ ສປປ ລາວ
ສະໜັບສະໜູນໂດຍ ອົງການຢູເຊດ

ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ຢູ່ ສປປ ລາວ ໄດ້ຮັບທຶນສະໜັບສະໜູນຈາກອົງການ ພັດທະນາສາກົນຂອງປະເທດສະຫະລັດອາເມລິກາ (USAID) ແລະ ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໂດຍອົງກການ ACDI/VOCA ໃນໄລຍະ 6 ປີ, ແຕ່ປີ 2018 ຫາ 2024 ຢູ່ ສາທາລະນະລັດ ປະຊາທິປະໄຕ ປະຊາຊົນລາວ. ງົບປະມານໂຄງການທັງໝົດຈຳນວນ $6.937.158 ໂດລາ. ໂຄງການໄດ້ຖືກຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຮ່ວມກັບກະຊວງກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ຂັ້ນສູນກາງ, ຂັ້ນແຂວງ ແລະ ຂັ້ນເມືອງ ພ້ອມດ້ວຍຄູ່ຮ່ວມຂອງໂຄງການປະກອບມີ: WOCCU, Applied Methodology ແລະ HELVETAS.

ໃນໄລຍະເລີ່ມຕົ້ນຂອງໂຄງການ, ເສດຖະກິດລາວ ມີການເຕີບໂຕຢ່າງເຂັ້ມແຂງໃນໄລຍະທົດສະວັດທີ່ຜ່ານມາ ໂດຍອັດຕາການເຕີບໂຕຂອງ GDP ສະເລ່ຍ 7,8% ຕໍ່ປີ, ເປັນຕົ້ນແມ່ນ ລາຍຮັບຈາກບັນດາໂຄງການພັດທະນາເຂື່ອນໄຟຟ້າ ແລະ ໂຄງການຂຸດຄົ້ນບໍ່ແຮ່ຂະໜາດໃຫຍ່. ສິ່ງທ້າທາຍໜຶ່ງທີ່ມີຜົນກະທົບຕໍ່ການພັດທະນາເສດຖະກິດແມ່ນພາກເອກະຊົນຍັງບໍ່ມີຄວາມເຂັ້ມແຂງ ແລະ ການຂາດການພັດທະນາຂອງພາກເອກະຊົນທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ເປີດກວ້າງ. ຍຸດທະສາດຂອງລັດຖະບານລາວ ແຕ່ປີ 2021 – 2025 ສ່ວນໜຶ່ງແມ່ນ ສຸມໃສ່ການພັດທະນາຈຸນລະວິສາຫະກິດ ແລະ ວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ໂດຍສະເພາະໃນຂະແໜງກະສິກຳ. ວິສາຫະກິດກະສິກຳຂະໜາດນ້ອຍເຫຼົ່ານີ້ແມ່ນ ຍັງມີຄວາມຈຳກັດດ້ານຄວາມສາມາດ, ການຂາດແຄນຊັບພະຍາກອນ, ຂາດການເຊື່ອມຕໍ່ ແລະ ບໍ່ທັນເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນວ່າ ພວກເຂົາເປັນສ່ວນໜຶ່ງທີ່ສຳຄັນໃນຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງຂອງຕະຫຼາດໃນລະດັບຊາດ ແລະ ບາງຄັ້ງໃນລະດັບພາກພື້ນ.

ແຕ່ຫນ້າເສຍດາຍ ຫຼັງຈາກການແຜ່ລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ-19 ເຮັດໃຫ້ເປີເຊັນການເຕີບໂຕຂອງ GDP ຫຼຸດລົງ ເຊິ່ງມີອັດຕາການເຕີບໂຕພຽງແຕ່ 3,7% ໃນປີ 2023. ອັດຕາເງິນເຟີ້ໃນປັດຈຸບັນ ແມ່ນສູງກວ່າ 30% ຕໍ່ປີ ເຮັດໃຫ້ສະພາບແວດລ້ອມໃນການດຳເນີນທຸລະກິດມີຄວາມທ້າທາຍຫຼາຍຂຶ້ນ.

ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ໄດ້ສ້າງການປ່ຽນແປງທີ່ດີໃຫ້ແກ່ຊຸມຊົນເຂດຊົນນະບົດ ແລະ ສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ບັນດາຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳໃຫ້ສາມາດແຂ່ງຂັນກັບພາຍນອກໄດ້ ໂດຍການພັດທະນາທັກສະດ້ານທຸລະກິດ ແລະ ນຳໃຊ້ທັກສະດັ່ງກ່າວເຂົ້າໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ, ການທົດລອງນຳໃຊ້ເຕັກໂນໂລຢີທີ່ທັນສະໄໝ, ການຮຽນຮູ້ດ້ານການເງິນ, ການເຊື່ອມໂຍງກັບຕະຫຼາດ ແລະ ການປຶກສາຫາລືລະຫວ່າງ ພາກລັດ ແລະ ພາກເອກະຊົນ.

ໄລຍະເວລາໂຄງການ ກັນຍາ 2018 – ມິຖຸນາ 2024

ງົບປະມານໂຄງການ $6.937.158 ໂດລາ

ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໂດຍ ACDI/VOCA

ຄູ່ຮ່ວມງານໂຄງການ AME, WOCCU, ແລະ HELVELTAS

ຄູ່ຮ່ວມງານລັດ ກົມສົ່ງເສີມກະສິກຳ ແລະ ສະຫະກອນ ກະຊວງກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້, ພະແນກກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ແຂວງ, ແລະ ຫ້ອງການກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ເມືອງ

ທີ່ຕັ້ງໂຄງການ ແຂວງຊຽງຂວາງ

ຕິດຕໍ່ USAID
ນາງ ສົມສະຫງວນ ແກ້ວວິໄລ,
ຜູ້ຕາງໜ້າອົງການ ຢູເຊດ
skeovilay@usaid.gov

ຕິດຕໍ່ ACDI/VOCA
ນາງ ໂຊຟີ ວອກເກີ,
ຫົວຫນ້າໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ
Swalker@acdivoca.org

ໂຄງການໄດ້ສ້າງຄວາມເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບລະບົບວົງຈອນການໝູນວຽນດ້ານການເງິນແບບເພິ່ງພາຕົນເອງຢ່າງຍືນຍົງ ເຊິ່ງຕິດພັນກັບດ້ານການຕະຫຼາດ ແລະ ການຕັດສິນໃຈດ້ານການລົງທຶນ ໃຫ້ແກ່ບັນດາຈຸນລະວິສາຫະກິດ. ການສະໜອງການຝຶກອົບຮົມທັກສະທາງທຸລະກິດ ໃຫ້ແກ່ຫຼາຍພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງໄດ້ຊ່ວຍປັບປຸງລະບົບຕ່ອງໂສ້ຂອງການລົງທຶນທີ່ສະໜັບສະໜູນຜູ້ປະກອບການຢູ່ຂັ້ນບ້ານ, ເຊັ່ນດຽວກັບ ຜູ້ປະກອບການທີ່ດຳເນີນທຸລະກິດໃນຫຼາຍເມືອງ, ຫຼາຍແຂວງ ແລະ ອື່ນໆ. ທຸກການລົງທຶນຂອງຜູ້ປະກອບການແມ່ນ ການລົງທຶນຮ່ວມລະຫວ່າງ ຜູ້ປະກອນການ ແລະ ໂຄງການ ເຊິ່ງອັດຕາສ່ວນການຮ່ວມມືໃນການລົງທຶນ ແມ່ນຢູ່ລະຫວ່າງ 5-50% ຂອງມູນຄ່າການລົງທຶນທັງໝົດ. ຈຸດປະສົງຂອງການລົງທຶນກໍເພື່ອຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນທຸກຂະບວນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງຊາວກະສິກອນ ແລະ ຜູ້ປະກອບການ ເຊິ່ງສົ່ງຜົນໃຫ້ລະບົບຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງມີປະສິດທິພາບ ແລະ ກຸ້ມຄ່າຂຶ້ນ.

ວິທີການທີ່ສຳຄັນແມ່ນ ການເນັ້ນໜັກສ້າງຄວາມເຂົ້າໃຈວ່າ ການເຮັດກະສິກຳນັ້ນກໍແມ່ນທຸລະກິດ. ປະຊາກອນລາວ 72% ແມ່ນເຮັດກະສິກຳ, ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ ແມ່ນ ການເຮັດກະສິກຳແບບກຸ້ມກິນພາຍໃນຄອບຄົວໃນເນື້ອທີ່ດິນຂອງຕົນເອງ, ຖ້າຫາກຜົນຜະລິດເຫຼືອ ຈຶ່ງນຳເອົາໄປຂາຍເພື່ອສ້າງລາຍຮັບ. ຈຸນລະວິສາຫະກິດແມ່ນ ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ, ທີ່ມີເນື້ອທີ່ປະມານ 2 ເຮັກຕາ ແລະ ມີສະມາຊິກຄອບຄົວຜູ້ໃຫຍ່ປະມານ 3-8 ຄົນ ເຮັດວຽກຮ່ວມກັນເພື່ອຜະລິດສິນຄ້າຂາຍອອກສູ່ຕະຫຼາດ.

ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ຈຳເປັນຕ້ອງຮູ້ຫຼາຍກວ່າການປູກພືດ ແລະ ການລ້ຽງສັດ. ເນື່ອງຈາກວ່າ ຕ້ອງຄິດໄລ່ງົບປະມານ, ອັດຕາຜົນກຳໄລຂອງສິນຄ້າປະເພດທີ່ແຕກຕ່າງກັນ, ການລົງທຶນນຳໃຊ້ເຕັກໂນໂລຢີ ໂດຍອີງໃສ່ຜົນຕອບແທນທີ່ຈະໄດ້ຮັບ, ການຈັດສັນການນຳໃຊ້ທີ່ດິນ ໂດຍອີງໃສ່ການຄິດໄລ່ກຳໄລ, ຕ້ອງມີແຜນການຕະຫຼາດ, ຮູ້ວິທີການຊອກ ແລະ ຕິດຕໍ່ກັບລູກຄ້າ.

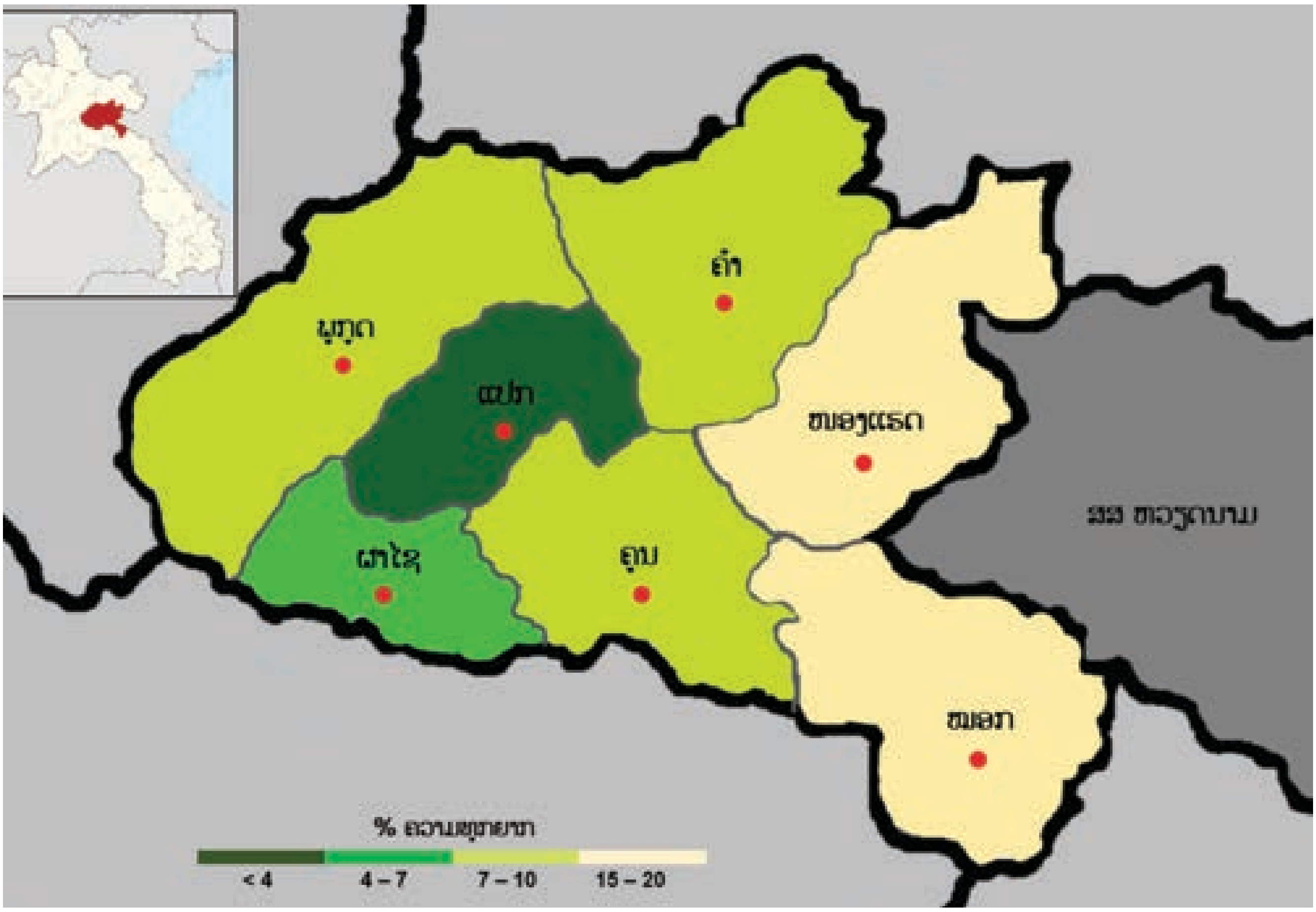
ໂຄງການໄດ້ເຮັດວຽກຮ່ວມກັບພໍ່ຄ້າ ຫຼື ຜູ້ເກັບຊື້, ຜູ້ແປຮູບ, ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ແລະ ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳທີ່ສ້າງຕັ້ງໃໝ່ ເຊິ່ງສ່ວນໃຫຍ່ເຈົ້າຂອງແມ່ນ ເປັນຊາວກະສິກອນທີ່ສະໜອງການບໍລິການດ້ານເຕັກໂນໂລຢີກະສິກຳທີ່ພວກເຂົາໄດ້ລົງທຶນ. ທັງນີ້ ເພື່ອສ້າງສາຍສຳພັນແບບຍືນຍົງລະຫວ່າງ ການເຮັດກະສິກຳ (ຊາວກະສິກອນ) ແລະ ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ, ຜູ້ເກັບຊື້, ແລະ ຜູ້ແປຮູບນັ້ນ ທຸກພາກສ່ວນຕ້ອງມີຄວາມເຂົ້າໃຈ ແລະ ມີທັກສະທີ່ເປັນເອກະພາບກັນ. ສິ່ງດັ່ງກ່າວຈະເຮັດໃຫ້ແຕ່ລະພາກສ່ວນເຂົ້າໃຈບົດບາດຂອງກັນ ແລະ ກັນໃນຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງ , ສາມາດປະເມີນໂອກາດໃນການສ້າງມູນຄ່າເພີ່ມ ແລະ ຕັດສິນໃຈວ່າ ການຮ່ວມມືນັ້ນຈະກຸ້ມຄ່າທີ່ດຳເນີນໃນລະດູການຕໍ່ໄປຫຼືບໍ່. ວິທີການນີ້ໄດ້ກາຍເປັນວົງຈອນການຂະຫຍາຍຕົວແບບຍືນຍົງດ້ວຍຕົນເອງ ເຊິ່ງຊ່ວຍປັບປຸງດ້ານການສື່ສານລະຫວ່າງພາກສ່ວນຕ່າງໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ແລະ ການລົງທຶນທີ່ຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ ພ້ອມທັງເສີມຂະຫຍາຍການມີສ່ວນຮ່ວມໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າເພີ່ມຢ່າງເປີດກວ້າງ.

ແຂວງ ຊຽງຂວາງ

ໂຄງການໄດ້ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຢູ່ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ ເຊິ່ງເປັນ ແຂວງພາກເໜືອຂອງປະເທດລາວ ຫ່າງຈາກນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ 350 ກິໂລແມັດ. ຈຳນວນປະຊາກອນ ປະມານ 245.000 ຄົນ ໃນປີ 2015, ສະມາຊິກໃນຄອບຄົວສະເລ່ຍ 5,9 ຄົນ ແລະ ໃນນັ້ນ 72% ແມ່ນຜູ້ໃຫຍ່. ວຽກງານກະສິກຳແມ່ນເປັນແຫຼ່ງລາຍຮັບຕົ້ນຕໍ . ແຂວງ ຊຽງຂວາງ ມີຊາຍແດນຕິດກັບ ປະເທດຫວຽດນາມ ແລະ ດ່ານຊາຍແດນສາກົນແມ່ນ ຢູ່ທີ່ ເມືອງໜອງແຮດ ຫ່າງຈາກເທດສະບານແຂວງ 143 ກິໂລແມັດ. ແຂວງ ຊຽງຂວາງມີທັງໝົດ 7 ເມືອງ ທີ່ມີລະດັບການພັດທະນາເສດຖະກິດ ແລະ ຄວາມທຸກຍາກແຕກຕ່າງກັນ. ເນື້ອທີ່ດິນ 60-90% ເປັນເນີນພູຊັນເໝາະແກ່ການເຮັດໄຮ່ເຮັດສວນເທົ່ານັ້ນ.

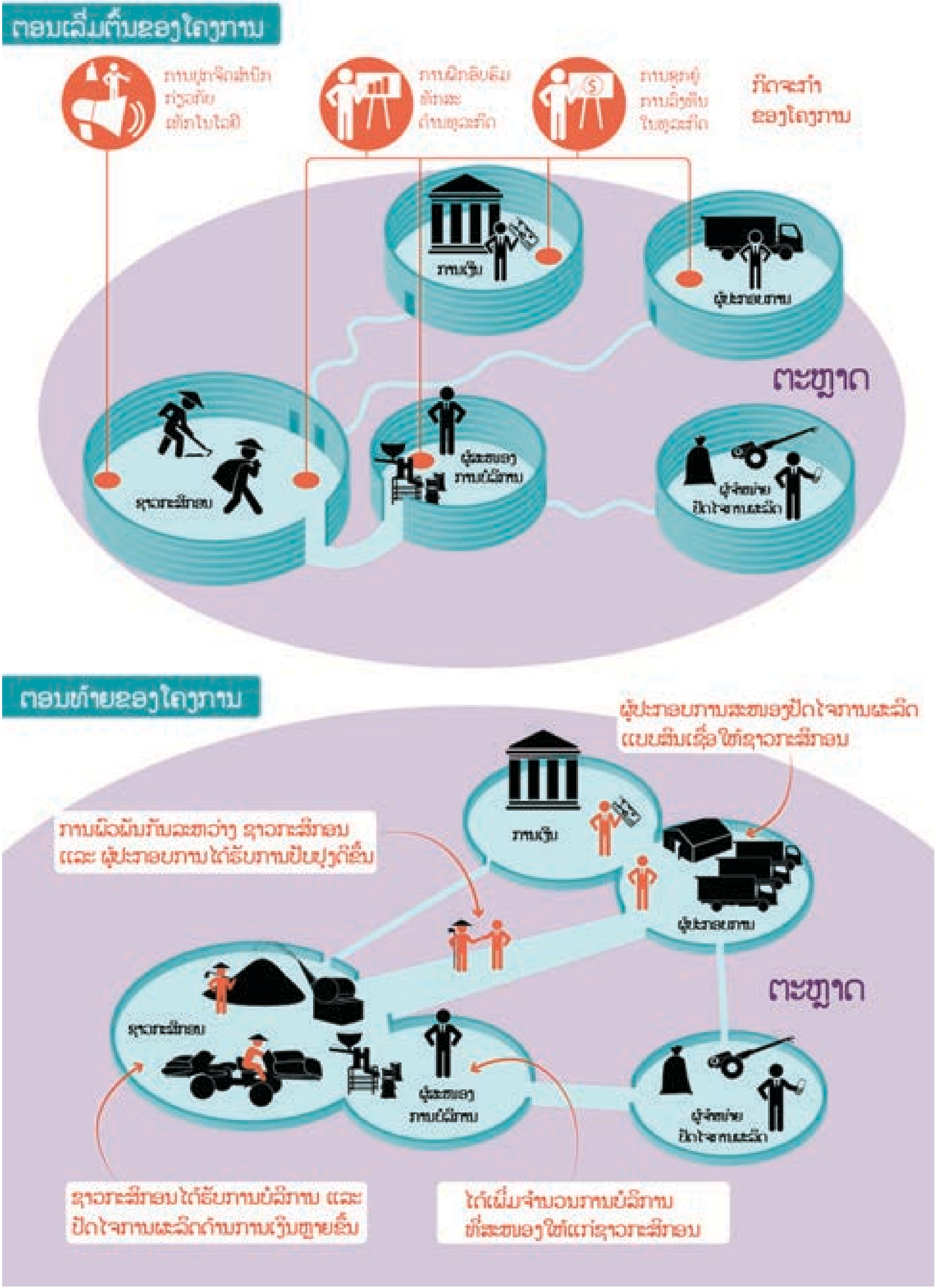
ແຂວງ ຊຽງຂວາງມີ 3 ຊົນເຜົ່າຫຼັກ ຄື: ລາວລຸ່ມ, ມົ້ງ ແລະ ກຶມມຸ. ອີງຕາມຜົນການເກັບກຳຂໍ້ມູນຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມ ເຫັນວ່າ ໃນນັ້ນ 52% ແມ່ນ ລາວລຸ່ມ, 33% ແມ່ນ ຊົນເຜົ່າມົ້ງ ແລະ 10% ແມ່ນ ຊົນເຜົ່າກຶມມຸ. ສ່ວນທີ່ເຫຼືອ 5% ແມ່ນ ກວມເອົາຊົນເຜົ່າອື່ນໆ.

ຮູບທີ 1. ແຜນທີ່ເມືອງຕ່າງໆໃນ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ ທີ່ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ
ສະໜັບສະໜູນໂດຍ ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດກິດຈະກຳ



ຜົນສຳເລັດຂອງໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ຢູ່ ສປປ ລາວ ສະໜັບສະໜູນໂດຍ ອົງການຢູເຊດ

ຮູບທີ 2. ກິດຈະກຳຂອງໂຄງການ ແລະ ການປ່ຽນແປງທີ່ເກີດຂຶ້ນໃນລະຫວ່າງການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໂຄງການ



ຜົນໄດ້ຮັບໂດຍລວມຂອງການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຂອງໂຄງການ ສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ

~36.000
ຫົວໜ່ວຍ ຂອງຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດ (ໃນນັ້ນ **99%** ແມ່ນ ຊາວກະສິກອນ)

~7.800
ຫົວໜ່ວຍ ຂອງຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ໄດ້ຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການດຳເນີນງານຂອງພວກເຂົາ

~6.200
ຫົວໜ່ວຍ ຂອງຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ສາມາດເຈລະຈາຕໍ່ລອງດ້ານການຄ້າຂາຍສິນຄ້າດີຂຶ້ນ

2.713 ຄົນ
ຜູ້ສູງອາຍຸ ທີ່ມີບັນຫາດ້ານສາຍຕາໄດ້ຮັບແວ່ນຕາ ແລະ ມີລາຍຮັບເພີ່ມຂຶ້ນ **59%**

ການລົງທຶນໃຫມ່ໃນບັນດາຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າເພີ່ມ

2,48 ລ້ານໂດລາ

$1,72 ລ້ານ ແມ່ນ ການລົງທຶນຂອງພາກເອກະຊົນ
- **~$244.000** ແມ່ນ ການລົງທຶນຂອງຜູ້ປະກອບການສ້າງຕັ້ງໃໝ່
- **~$1,48 ລ້ານ** ແມ່ນການລົງທຶນຂອງພໍ່ຄ້າ, ຜູ້ເກັບຊື້, ຜູ້ແປຮູບ

$755.000 ແມ່ນທຶນສົມທົບຈາກ ອົງການຢູເຊດ
- **~$195.000** ສົມທົບທຶນໃຫ້ຜູ້ປະກອບການສ້າງຕັ້ງໃໝ່
- **~$476.000** ສົມທົບທຶນໃຫ້ພໍ່ຄ້າ, ຜູ້ເກັບຊື້, ຜູ້ແປຮູບ ແລະ ທະນາຄານ
- **~$83.000** ລົງທຶນດ້ານແວ່ນຕາ

24 ປະເພດການລົງທຶນ

$1,68 ລ້ານ (ອົງການຢູເຊດແມ່ນ **$472.000**) ແມ່ນການລົງທຶນດ້ານກະສິກຳ
- ປະມານ **17.100** ຫົວໜ່ວຍຂອງຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ
- ຜູ້ໄດ້ຮັບທຶນສົມທົບໄດ້ຊື້ສິນຄ້າກະສິກຳ **41.400** ໂຕນ ເປັນມູນຄ່າ **$15,4 ລ້ານ** ໃນປີ **2023**
- ສາມາດສ້າງຍອດຂາຍຈາກ ການບໍລິການໄດ້ **$532.000** ໃນລະດູການຂອງປີ **2023/2024**
- ຊາວກະສິກອນ ປະມານ **6.000** ຄົນ ໄດ້ຈ່າຍຄ່າບໍລິການໃຫ້ກັບຜູ້ປະກອບການທີ່ສ້າງຕັ້ງໃໝ່ **155** ຄົນ

$798.000 (ອົງການຢູເຊດແມ່ນ **$280.000**) ແມ່ນການລົງທຶນດ້ານຫັດຖະກຳຕໍ່າຫູກ
- ແມ່ຍິງ **11.000** ຄົນ ໂດຍສ່ວນໃຫຍ່ ແມ່ນມາຈາກຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ
- ສາມາດຊື້ຜະລິດຕະພັນຕໍ່າຫູກຈຳນວນ **803.600** ຜືນເປັນມູນຄ່າປະມານ **$6 ລ້ານ** ໃນປີ **2023**

ຜົນໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມໃຫ້ຕົວແທນຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ

11.340
- **51% ແມ່ນຜູ້ຍິງ** (~5.780)
- **49% ແມ່ນຜູ້ຊາຍ** (~5.560)

82% ຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ, ຫຼັງຈາກ **3** ປີທີ່ໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມ ຍັງນຳໃຊ້ເຄື່ອງມື **1** ຢ່າງ ຫຼື ຫຼາຍກວ່ານັ້ນ

83% ຂອງຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳມີລາຍຮັບເພີ່ມຂຶ້ນ

~7.750 ຫົວໜ່ວຍ ຂອງຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ໄດ້ຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການດຳເນີນງານຂອງພວກເຂົາ

~4.090 ຄົນໄດ້ຊ່ວຍແມ່ຍິງເຮັດວຽກເຮືອນຫຼາຍຂຶ້ນ ປະມານ **60-90** ນາທີ ເຮັດໃຫ້ແມ່ຍິງມີເວລາຫຼາຍຂຶ້ນໃນການຕໍ່າຫູກ/ຖັກແສ່ວ

ການປ່ຽນແປງຂອງທຸລະກິດຂະໜາດໃຫຍ່

~55%

ຂະຫຍາຍການຂາຍອອກນອກແຂວງ

- ~ 8% ຂະຫຍາຍການຂາຍອອກສູ່ຕ່າງປະເທດ
- ~ 35% ໄດ້ປ່ຽນແປງວິທີການພົວພັນກັບຜູ້ຊື້ຂອງພວກເຂົາ, ໂດຍສະເພາະພວກເຂົາມີຍຸດທະສາດ ແລະ ໂຄງສ້າງ ຫຼາຍຂຶ້ນດ້ານວິທີການຂາຍ ແລະ ການເກັບເງິນຈາກລູກຄ້າ.

~75%

ໄດ້ຖ່າຍທອດຄວາມຮູ້ໃຫ້ແກ່ຊາວກະສິກອນ ເຊັ່ນ: ການຄັດເລືອກແນວພັນ, ການປູກ ແລະ ການເກັບຮັກສາຜົນຜະລິດຫຼັງການເກັບກ່ຽວ ແລະ ສໍາລັບການຕໍ່າຫູກ ແມ່ນ ເນັ້ນ ຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຄຸນນະພາບ

~51%

ໄດ້ປ່ຽນແປງວິທີການເຮັດວຽກກັບຊາວກະສິກອນ ແລະ ລູກຫູກທີ່ເຂົາເຈົ້າໄດ້ມີສ່ວນຮ່ວມ ນໍາ, ສ່ວນຫຼາຍແມ່ນກ່ຽວກັບການວາງແຜນ ແລະ ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດກິດຈະກໍາ

~71%

ເລີ່ມມີການບັນທຶກລາຍລະອຽດ, ການຄິດໄລ່ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ ແລະ ການປະເມີນຂອງກະແສເງິນສົດ

- ~ 15% ໄດ້ເລີ່ມທຸລະກິດໃໝ່ ເນື່ອງຈາກທັກສະໃໝ່ທີ່ໄດ້ຮັບນັ້ນໄດ້ເຮັດໃຫ້ເຂົາເຈົ້າມີຄວາມໝັ້ນໃຈຫຼາຍຂຶ້ນ
- ~ 55% ໄດ້ປ່ຽນແປງຍຸດທະສາດທາງທຸລະກິດຂອງພວກເຂົາ ແລະ ວິທີການຈັດການກັບກິດຈະກໍາຂອງພວກເຂົາ

ການປ່ຽນແປງໃນດ້ານທຸລະກິດພໍ່ຄ້າສາລີ

~54%

ຂອງຈໍານວນຊາວກະສິກອນເພີ່ມຂຶ້ນໃນເຄືອຂ່າຍຂອງພໍ່ຄ້າສາລີ, ໂດຍສະເລ່ຍແລ້ວ 1 ເຄືອ ຂ່າຍຂອງພໍ່ຄ້າ ມີຊາວກະສິກອນ 252 ຄົນທີ່ໄດ້ຮັບປັດໄຈການຜະລິດໃນປັດຈຸບັນ

~23%

ຂອງລູກຄ້າທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນໃນການຊື້ຜະລິດຕະພັນຂອງເຂົາເຈົ້າ

ການປ່ຽນແປງໃນດ້ານທຸລະກິດຕໍ່າຫູກ

~37%

ຂອງແມ່ຍິງໃນເຄືອຂ່າຍໄດ້ເພີ່ມຂຶ້ນ, ໂດຍສະເລ່ຍໃນໜຶ່ງເຄືອຂ່າຍຂອງທຸລະກິດຕໍ່າຫູກ ມີລູກຫູກ 307 ຄົນໃນປັດຈຸບັນທີ່ໄດ້ຮັບອຸປະກອນຕໍ່າຫູກ

~61%

ຂອງລູກຄ້າທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນໃນການຊື້ຜະລິດຕະພັນຂອງເຂົາເຈົ້າ

ບົດຮຽນ ແລະ ການປັບຕົວຂອງໂຄງການສົ່ງເສີມ ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ຢູ່ ສປປ ລາວ
ສະໜັບສະໜູນໂດຍ ອົງການຢູເຊດ

5 ການຮຽນຮູ້ ກ່ຽວກັບຂະບວນການ ແລະ ນະວັດຕະກຳ ຕະຫຼອດໄລຍະການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຂອງໂຄງການ.

ການເກັບກຳຂໍ້ມູນທີ່ເປັນລະບົບ **ຊ່ວຍໃຫ້ສາມາດປັບປຸງການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດທີ່ສຳຄັນໄດ້**

25% ຂອງແມ່ຍິງໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມຫຼາຍຂຶ້ນ ໃນການຍ້າຍໄປຝຶກຢູ່ຕອນເຊົ້າ

→ ອ່ານຕໍ່ໜ້າ 7

ການທົດສອບ ແລະ ການປັບຕົວຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ **ປັບປຸງປະສິດທິພາບຂອງການຝຶກອົບຮົມ**

97% ຂອງຊາວກະສິກອນໄດ້ນຳໃຊ້ຢ່າງໜ້ອຍ ໜຶ່ງທັກສະດ້ານທຸລະກິດທີ່ຮຽນ

→ ອ່ານຕໍ່ໜ້າ 8

ວິດີໂອໄດ້ **ສົ່ງເສີມໃຫ້ມີການນຳໃຊ້ເຄື່ອງຈັກກະສິກຳ**

32% ຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໄດ້ນຳໃຊ້ເຕັກໂນໂລຢີໃໝ່ ພາຍຫຼັງໄດ້ເບິ່ງວິດີໂອ

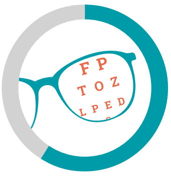
→ ອ່ານຕໍ່ໜ້າ 9

ເກມໄດ້ **ປ່ຽນບັນທັດຖານດ້ານບົດບາດຍິງຊາຍ ແລະ ບົດບາດຂອງຄອບຄົວ**

66% ຂອງຜູ້ຊາຍໄດ້ຊ່ວຍວຽກແມ່ຍິງເພີ່ມ 60 ນາທີ ເຮັດໃຫ້ສາມາດສ້າງລາຍຮັບເພີ່ມແກ່ຄອບຄົວ

→ ອ່ານຕໍ່ໜ້າ 10

ແວ່ນຕາໄດ້ **ຊ່ວຍເພີ່ມຜົນຜະລິດຂອງຄົວເຮືອນ**



59% ຂອງລາຍຮັບຄອບຄົວໄດ້ເພີ່ມຂຶ້ນ ພາຍຫຼັງໄດ້ຮັບແວ່ນຕາ

→ ອ່ານຕໍ່ໜ້າ 11

ການນຳໃຊ້ລະບົບການເກັບກຳຂໍ້ມູນເພື່ອຂັບເຄື່ອນການຕັດສິນໃຈ

ຕັ້ງແຕ່ໄລຍະເລີ່ມຕົ້ນຂອງໂຄງການ, ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ສະໜັບສະໜູນໂດຍ ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ເນັ້ນໜັກເຖິງຄວາມສຳຄັນໃນການສ້າງຂະບວນການແບບງ່າຍດາຍ ໃນການເກັບກຳຂໍ້ມູນຢ່າງເປັນລະບົບ.

ເນື່ອງຈາກເມື່ອດຳເນີນການຝຶກອົບຮົມຕ້ອງໄດ້ສະໜອງຂໍ້ມູນໃຫ້ຜູ້ໃຫ້ທຶນ ກ່ຽວກັບຜູ້ທີ່ໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມ ເຊັ່ນການຝຶກອົບຮົມດ້ານໃດ ແລະ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຫຍັງແດ່ຈາກການຝຶກອົບຮົມ. ການສະໜອງຂໍ້ມູນດັ່ງກ່າວ ແມ່ນເກືອບຈະເປັນໄປບໍ່ໄດ້ ຖ້າຫາກບໍ່ມີລະບົບການເກັບກຳຂໍ້ມູນທີ່ສາມາດກວດຄືນຍ້ອນຫຼັງໄດ້. ໃນຂະນະດຽວກັນ ລະບົບທີ່ສາ ມາດກວດຄືນຍ້ອນຫຼັງໄດ້ ຈະຕ້ອງມີລາຄາທີ່ເໝາະສົມ, ງ່າຍຕໍ່ການນຳໃຊ້ ແລະ ມີຕົວເລືອກຫຼາກຫຼາຍທີ່ສາມາດນຳໃຊ້ໃຫ້ຖືກກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງພະນັກງານ ແລະ ໂຄງການ. ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ໄດ້ນຳໃຊ້ ຄິວອາໂຄດ ເພື່ອເກັບກຳຂໍ້ມູນ ທັງດ້ານການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ແລະ ການຄຸ້ມຄອງບໍລິຫານໂຄງການ. ທີມງານໂຄງການ ໄດ້ພັດທະນາຮູບແບບທີ່ງ່າຍດາຍໃຫ້ສາມາດເຂົ້າເຖິງໄດ້ ໂດຍຜ່ານໂທລະສັບມືຖື. ແຕ່ລະຄົນພຽງແຕ່ເລືອກກິດຈະກຳ ແລະ ສະແກນຄິວອາໂຄດຂອງພວກເຂົາ ໂດຍການຕໍ່ອິນເຕີເນັດຜ່ານມືຖື ຫຼື ໄວຟາຍ, ຈາກນັ້ນຂໍ້ມູນຈະຖືກສົ່ງໄປຄັງຮັກສາຂໍ້ມູນທາງອອນລາຍທີ່ເອີ້ນວ່າ ຄລາວ ແລະ ຈະຖືກບັນທຶກໄວ້ໃນຖານຂໍ້ມູນຂອງໂຄງການ.

ດ້ານການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຂອງໂຄງການ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທຸກຄົນຈະມີຄິວອາໂຄດເປັນຂອງຕົນເອງ ເພື່ອສະແກນທຸກຄັ້ງທີ່ເຂົ້າຮ່ວມກິດຈະກຳຂອງໂຄງການ ເຊັ່ນ: ການເຂົ້າຮ່ວມການຝຶກອົບຮົມ ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ທີມງານສາມາດຕິດຕາມໄດ້ວ່າ ມີໃຜແດ່ທີ່ເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມ, ເຂົ້າຮ່ວມໃນຫົວຂໍ້ໃດ ແລະ ແມ່ນໃຜເປັນຄູຝຶກ.

ດ້ານການຄຸ້ມຄອງໂຄງການ ລະບົບຄິວອາໂຄດໄດ້ຊ່ວຍທີມງານໃນການຕິດຕາມການເຮັດວຽກຂອງພະນັກງານ, ການເດີນທາງ, ການຕິດຕາມ-ປະເມີນຜົນ, ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍນ້ຳມັນ ແລະ ການບຳລຸງຮັກສາລົດຈັກ (ແທນທີ່ຈະບັນທຶກໃສ່ເຈ້ຍ), ແລະ ຍັງຊ່ວຍຕິດຕາມການເຂົ້າຮ່ວມກິດຈະກຳຂອງຄູ່ຮ່ວມງານພາກລັດ ເພື່ອຄິດໄລ່ອັດຕາກິນ (ເຊິ່ງຖືກໂອນເຂົ້າບັນຊີທະນາຄານໂດຍກົງທຸກອາທິດ).

ລະບົບນີ້ ຊ່ວຍຫຼຸດຈຳນວນເອກະສານທີ່ຮຽກຮ້ອງ ໂດຍສະມາຊິກໃນທີມງານ ເຊິ່ງຫຼາຍຄົນອາດບໍ່ຄຸ້ນເຄີຍກັບເອກະສານເຫຼົ່ານັ້ນ.

ສະຫຼຸບແລ້ວ ລະບົບຄິວອາໂຄດ ໄດ້ຊ່ວຍໃຫ້ທີມງານໂຄງການຮູ້ວ່າ ຜູ້ໃດເຂົ້າຮ່ວມໃນກິດຈະກຳໃດ, ໄດ້ຈັດຂຶ້ນຢູ່ໃສ, ເມື່ອໃດ ແລະ ພວກເຂົາໄດ້ຮຽນຮູ້ຫຍັງແດ່.

ທີມງານເຮັດຫຍັງກັບຂໍ້ມູນທີ່ເກັບກຳມາ?
ເມື່ອມີການດຳເນີນການສຳຫຼວດຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະຈຳປີ ທີມງານໂຄງການຮູ້ໄດ້ຢ່າງຊັດເຈນວ່າ ຜູ້ໃດເຂົ້າຮ່ວມຝຶກໃນຫົວຂໍ້ໃດ ເຊິ່ງຊ່ວຍໃຫ້ ທີມງານຕິດຕາມ ແລະ ປະເມີນຜົນ ສາມາດອອກແບບການສຳຫຼວດທີ່ແທດເໝາະເພື່ອກວດຄືນວ່າ ພວກເຂົາໄດ້ຮຽນຮູ້ຫຍັງແດ່ ຈາກບັນດາຫົວຂໍ້ຝຶກອົບຮົມທີ່ພວກເຂົາໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມ. ທີມງານໄດ້ວິເຄາະຂໍ້ມູນ ໂດຍເບິ່ງຜົນງານຂອງຄູຝຶກ, ຖ້າຫາກຜົນໄດ້ຮັບຂອງການຝຶກອົບຮົມອອກມາບໍ່ໄດ້ດີ ທີມງານຈະຮູ້ວ່າຈະຕ້ອງມີການປັບປຸງຫຼັກສູດການຝຶກອົບຮົມ. ແຕ່ຖ້າຫາກ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທີ່ຖືກຝຶກ ໂດຍຄູຝຶກຄົນໃດໜຶ່ງມີຜົນໄດ້ຮັບໜ້ອຍກວ່າຄູຝຶກອື່ນແມ່ນ ຈະຕ້ອງມີການກວດສອບຄວາມສາມາດຂອງຄູຝຶກ ແລະ ຖ້າຈຳເປັນກໍຕ້ອງໄດ້ຍົກລະດັບຄວາມຮູ້ເພີ່ມ.

ຜົນໄດ້ຮັບສຳຄັນຈາກການເກັບກຳຂໍ້ມູນພົບວ່າ ການເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມຂອງແມ່ຍິງຫຼຸດລົງ 20% ຫຼື ຫຼາຍກວ່ານັ້ນ ຖ້າການຝຶກອົບຮົມຈັດຂຶ້ນ ໃນເວລາຫຼັງ 3 ໂມງ ຕອນສວາຍ; ດ້ວຍເຫດນັ້ນ ໂຄງການ ຈຶ່ງໄດ້ປ່ຽນເວລາໃນການຈັດທຸກການຝຶກອົບຮົມໄປເປັນຕອນເຊົ້າ ເພື່ອໃຫ້ແມ່ຍິງສາມາດເຂົ້າຮ່ວມຫຼາຍຂຶ້ນ. ໂດຍລວມແລ້ວ, 52% ຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ແມ່ນແມ່ຍິງ.

ອັນໃດ ແມ່ນສິ່ງສຳຄັນທີ່ບັນດາຜູ້ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໂຄງການຄວນພິຈາລະນາ?
ລະບົບການຕິດຕາມ ແລະ ປະເມີນຜົນ ແບ່ງອອກເປັນ 2 ໝວດຄື: 1) ການເກັບຂໍ້ມູນ ເພື່ອລາຍງານຕາມຕົວຊີ້ວັດຂອງໂຄງການ; 2) ການວິເຄາະຂໍ້ມູນ ແລະ ການຕັດສິນໃຈ ໂດຍອີງໃສ່ຜົນໄດ້ຮັບ. ໃນຄວາມຈິງແລ້ວ ພະນັກງານທີ່ຮັບຜິດຊອບວຽກງານດ້ານການຕິດຕາມ ແລະ ປະເມີນຜົນ ແມ່ນບໍ່ສາມາດເຮັດໄດ້ທັງສອງຢ່າງພ້ອມກັນແບບທີ່ຄິດໄວ້ສະເໝີໄປ. ການໃຊ້ບໍລິການຂອງຊ່ຽວຊານຈາກພາຍນອກ ໃນການປ້ອນຂໍ້ມູນ, ກວດກາ ແລະ ຈັດສັນຂໍ້ມູນ ແລະ ການວິເຄາະຂໍ້ມູນ ແມ່ນມີປະສິດທິພາບທີ່ສຸດ. ດັ່ງທີ່ຮູ້ກັນວ່າ ຊ່ຽວຊານທີ່ມີຄວາມຊຳນານສະເພາະດ້ານການຕິດຕາມ ແລະ ປະເມີນຜົນ ແມ່ນຍັງມີຈຳນວນຈຳກັດ ໃນປະເທດລາວ. ສະນັ້ນສິ່ງທີ່ສຳຄັນ ແມ່ນຈະຕ້ອງພະຍາຍາມຊອກຫາບຸກຄົນທີ່ມີທັກສະທີ່ເໝາະສົມທີ່ສຸດກັບວຽກງານດ້ານນີ້.

ການຝຶກອົບຮົມທັກສະທຸລະກິດແບບມີປະສິດທິພາບ

ສິ່ງທ້າທາຍ | *ບັນຫາທີ່ພວກເຮົາພົບເຫັນ*

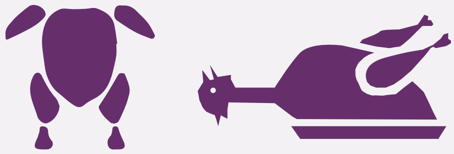
ການຝຶກອົບຮົມ ແມ່ນກິດຈະກຳພື້ນຖານຂອງບັນດາໂຄງການ ໃນອົງການຈັດຕັ້ງສາກົນທີ່ບໍ່ຂຶ້ນກັບລັດຖະບານ ຢູ່ ປະເທດລາວ (ແລະ ທົ່ວໂລກ). ໃນຫຼາຍຄັ້ງ ບັນດາອົງການຈັດຕັ້ງສາກົນທີ່ບໍ່ຂຶ້ນກັບລັດຖະບານຮູ້ວ່າ ຕ້ອງດຳເນີນການຝຶກອົບຮົມແນວໃດ ໃຫ້ມີປະສິດທິພາບ.

ນັກສຳມະນາກອນທີ່ເປັນເປົ້າໝາຍສ່ວນໃຫຍ່ຂອງໂຄງການ ແມ່ນຜູ້ໃຫຍ່ທີ່ບໍ່ໄດ້ເຂົ້າໂຮງຮຽນເປັນໄລຍະເວລາຫຼາຍກວ່າ 20 ປີ ແລະ ອາດບໍ່ຮູ້ໜັງສື. ນອກຈາກນັ້ນ ນັກສຳມະນາກອນເຫຼົ່ານີ້ສ່ວນໃຫຍ່ ແມ່ນສາມາດສ້າງເສດຖະກິດ ເພື່ອການດຳລົງຊີວິດປະຈຳວັນດ້ວຍຕົນເອງແລ້ວ ຈຶ່ງຂາດຄວາມສົນໃຈ ຖ້າຫາກຖືກຝຶກສອນໃນຮູບແບບດຽວກັນກັບການສອນເດັກນ້ອຍໃນໂຮງຮຽນ. ແຕ່ຄູຝຶກສ່ວນໃຫຍ່ ແມ່ນມີແນວໂນ້ມນຳໃຊ້ວິທີການສອນໃນຮູບແບບການບັນຍາຍຫຼາຍກວ່າວິທີການຝຶກອົບຮົມແບບມີສ່ວນຮ່ວມ ເຊິ່ງພິສູດແລ້ວວ່າ ການຝຶກອົບຮົມແບບມີສ່ວນຮ່ວມນັ້ນມີປະສິດທິພາບຫຼາຍກວ່າສຳລັບນັກສຳມະນາກອນທີ່ເປັນຜູ້ໃຫຍ່.

ການແກ້ໄຂບັນຫາ

ກົນລະຍຸດຂອງພວກເຮົາໃນການແກ້ໄຂບັນຫາ

ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ໄດ້ພັດທະນາຊຸດຫຼັກສູດການຝຶກອົບຮົມດ້ານທັກສະທຸລະກິດແບບງ່າຍດາຍ ສຳລັບຜູ້ທີ່ບໍ່ຮູ້ຫນັງສື (ເຖິງແມ່ນວ່າ 86% ຈະເປັນຕົວເລກ) ໂດຍອາໄສຮູບພາບ ເພື່ອສື່ສານຂໍ້ຄວາມຫຼັກ. ໂຄງການ ໄດ້ມີການທົດສອບຂໍ້ຄວາມພາບດັ່ງກ່າວນັ້ນເພື່ອຮັບປະກັນວ່າ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມຈະເຂົ້າໃຈເນື້ອໃນ. ສິ່ງສຳຄັນທີ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ແມ່ນ ທຸກຮູບພາບບໍ່ສາມາດນຳໃຊ້ໄດ້ໃນທຸກຊົນເຜົ່າ.



ຮູບພາບຂອງໄກ່ ທີ່ຢູ່ດ້ານຊ້າຍນັ້ນ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມ ອາດຍັງບໍ່ສາມາດເຂົ້າເຖິງ ຫຼື ເບິ່ງບໍ່ອອກວ່າແມ່ນຮູບໄກ່. ຫຼັງຈາກຜ່ານການທົດສອບໂຄງການ ໄດ້ຮຽນຮູ້ວ່າ ຮູບພາບດ້ານຂວາ ແມ່ນມີປະສິດທິພາບຫຼາຍກວ່າ.

ນອກຈາກນັ້ນ ໂຄງການ ໄດ້ລົງທະບຽນຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມຢູ່ໃນລະບົບຖານຂໍ້ມູນການຕິດຕາມ-ປະເມີນຜົນເຮັດໃຫ້ຮູ້ວ່າ ຝຶກອົບຮົມຫົວຂໍ້ໃດ, ຝຶກໂດຍຄູຝຶກຜູ້ໃດ ແລະ ເກີດມີການປ່ຽນແປງທາງດ້ານພຶດຕິກຳອັນໃດ ຫຼື ມີອັດຕາການນຳໃຊ້ອັນໃດແດ່ ໂດຍຈຸນລະວິສາຫະກິດ ຫຼັງການຝຶກອົບຮົມ. ການເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນນີ້ ຊ່ວຍໃຫ້ໂຄງການຮັບຮູ້ວ່າ ຄວນປັບປຸງຫຼັກສູດເມື່ອໃດ ແລະ ຕອນໃດທີ່ຈຳເປັນຈະຕ້ອງໄດ້ເສີມສ້າງທັກສະຂອງຄູຝຶກ.

ຜົນກະທົບ

ການປ່ຽນແປງທີ່ພວກເຮົາ
ສາມາດວັດແທກໄດ້ ຫຼື ພົບເຫັນ

ການຝຶກອົບຮົມທັກສະທາງທຸລະກິດພິສູດໄດ້ວ່າ ມີການສ້າງຜົນກະທົບຫຼາຍ ເນື່ອງຈາກມີອັດຕາສູງໃນການນຳເອົາບົດຮຽນມາໃຊ້. ເຄື່ອງມືສະເພາະທີ່ໃຊ້ເພື່ອຊ່ວຍວາງແຜນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນຄົວເຮືອນເຫັນວ່າ ມີອັດຕາການນຳໃຊ້ກວມເຖິງ 81% ແລະ ສາມປີຕໍ່ມາເຫັນວ່າ 79% ແມ່ນຍັງສືບຕໍ່ນຳໃຊ້ເຄື່ອງມືດັ່ງກ່າວ.

ຂະບວນການ ແມ່ນສິ່ງທີ່ຈະຕ້ອງຄຳນຶງເພື່ອເຮັດໃຫ້ການທົດສອບ ແລະ ການປັບປຸງເຄື່ອງມືດຳເນີນໄປຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ທັງນີ້ກໍເພື່ອສົ່ງຜົນໃຫ້ເຄື່ອງມືມີຄຸນະພາບ ແລະ ມີປະສິດທິພາບທີ່ສູງ. ຂະບວນການໃນການປັບຕົວຍັງເຮັດໃຫ້ທີມງານຮູ້ວ່າ ຈຸດໃດທີ່ຄູຝຶກຂອງໂຄງການຕ້ອງປັບປຸງທັກສະໃນການສົ່ງບົດຮຽນ ແລະ ການອຳນວຍຄວາມສະດວກ. ສິ່ງນີ້ເຫຼົ່ານີ້ແມ່ນ ມີຄວາມສຳຄັນ ແລະ ມີໂຄງການຈຳນວນໜ້ອຍເທົ່ານັ້ນທີ່ຕິດຕາມຜົນກະທົບ ຫຼື ການນຳໃຊ້ບົດຮຽນຈາກຫຼັກສູດຫຼັງການຝຶກອົບຮົມຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ເພື່ອທົບທວນຄືນໃນຂັ້ນລະດັບຄູຝຶກ ແລະ ເນັ້ນໃສ່ຈຸດທີ່ຈຳເປັນໃນການປັບປຸງຄວາມສາມາດຂອງຄູຝຶກທີ່ຍັງບໍ່ທັນເຂັ້ມແຂງ. ໂຄງການຍັງໄດ້ຮຽນຮູ້ເຖິງຄວາມສຳຄັນໃນການຝຶກອົບຮົມເປັນພາສາທ້ອງຖິ່ນ, ການນຳໃຊ້ຮູບແບບການອຳນວຍຄວາມສະດວກທີ່ຊາວບ້ານໃນເຂດຊົນນະບົດສາມາດເຂົ້າເຖິງ ແລະ ເຄື່ອງມືທີ່ໃຊ້ວິທີການແຕ້ມດ້ວຍມືເຮັດໃຫ້ຊາວບ້ານເຂົ້າໃຈງ່າຍຂຶ້ນ. ນອກຈາກນັ້ນ ການຕິດຕາມຫຼັງການຝຶກອົບຮົມຍັງຊ່ວຍໃຫ້ເຂົ້າໃຈວ່າ ເຄື່ອງມື ແລະ ວິທີການອັນໃດ ທີ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຈື່ຈຳ ແລະ ນຳໃຊ້ຫຼາຍທີ່ສຸດ.

ການນຳໃຊ້ເຕັກໂນໂລຢີກະສິກຳ

ສິ່ງທ້າທາຍ | *ບັນຫາທີ່ພວກເຮົາພົບເຫັນ*

ໃນປະເທດລາວເຊັ່ນດຽວກັນໃນທົ່ວໂລກ, ການນຳໃຊ້ເຕັກໂນໂລຢີກະສິກຳຂອງຊາວກະສິກອນຂະໜາດນ້ອຍແມ່ນ ເປັນສິ່ງທ້າທາຍທີ່ພົບໂດຍທົ່ວໄປ. ເນື່ອງຈາກວ່າ ຊາວກະສິກອນບໍ່ຕ້ອງການນຳໃຊ້ວິທີການໃໝ່ ແຕ່ສ່ວນໃຫຍ່ແລ້ວ ຍ້ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍດ້ານເຕັກໂນໂລຢີທີ່ມີລາຄາແພງແມ່ນ ມີຄວາມສ່ຽງສູງ, ຂາດຜູ້ສະໜອງປັດໄຈການຜະລິດທີ່ເອົາໃຈໃສ່ລູກຄ້າ, ຂາດທັກສະດ້ານການເງິນໃນການຄິດໄລ່ດ້ານເຕັກໂນໂລຢີທີ່ເໝາະສົມ ແລະ ຂາດຄວາມຮູ້ດ້ານຄວາມເປັນໄປໄດ້ຂອງເຕັກໂນໂລຢີທີ່ເປັນປະໂຫຍດຕໍ່ກັບ ສະພາບແວດລ້ອມຕົວຈິງດ້ານກະສິກຳຂອງພວກເຂົາ.

ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ສະໜັບສະໜັບໂດຍ ອົງການຢູເຊດ ແມ່ນເຮັດວຽກກັບບັນດາຜູ້ສະໜອງ ແລະ ຜູ້ຈຳໜ່າຍອຸປະກອນໃນປະເທດລາວ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ພວກເຂົາເຂົ້າເຖິງລູກຄ້າຫຼາຍຂຶ້ນເຊັ່ນ: ການລົງໄປຊຸມຊົນ ແລະ ການພັດທະນາວີດີໂອທີ່ເຂົ້າໃຈງ່າຍ (ຜ່ານທຶນຊ່ວຍເຫຼືອລ້າ) ເພື່ອສະໜອງຂໍ້ມູນໃຫ້ຊາວກະສິກອນ ແລະ ໂຄສະນາສິນຄ້າ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ ຜູ້ສະໜອງ ແລະ ຜູ້ຈຳໜ່າຍອຸປະກອນແມ່ນບໍ່ໃຫ້ຄວາມສົນໃຈ. ນອກຈາກນັ້ນ ການລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ-19 ເຮັດໃຫ້ເກີດສິ່ງທ້າທາຍໃນລະບົບຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງ ເຊິ່ງສົ່ງຜົນໃຫ້ມີການຂາດແຄນອຸປະກອນທີ່ນຳເຂົ້າຈາກສາກົນໃນປະເທດລາວ.

ການແກ້ໄຂບັນຫາ | *ກົນລະຍຸດໃນການແກ້ໄຂບັນຫາຂອງພວກເຮົາ*

ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ໄດ້ຊອກຂໍ້ມູນເຄື່ອງຈັກກະສິກຳທີ່ມີຢູ່ພາຍໃນທ້ອງຖິ່ນ (ແຂວງ ແລະ ນະຄອນຫຼວງ) ເພື່ອສ້າງແຜ່ນພັບທີ່ສະໜອງຂໍ້ມູນດ້ານລາຄາ, ຂໍ້ມູນຜູ້ຈຳໜ່າຍ, ວິທີການນຳໃຊ້ຂອງເຄື່ອງຈັກຕ່າງໆ. ໃນຂະນະດຽວກັນ ທີມງານໄດ້ສັງລວມວີດີໂອສັ້ນຈຳນວນ 42 ວີດີໂອ ທີ່ມີຢູ່ໃນຢູທູບ ແລະ ຊ່ອງທາງອື່ນໆ. ຈາກນັ້ນ ຈຶ່ງໄດ້ຈັດຊື້ເຄື່ອງສາຍວີດີໂອ (ໂປຣເຈັກເຕີ), ລຳໂພງ ແລະ ຈໍສາຍວີດີໂອແບບເຄື່ອນຍ້າຍໄດ້ ເພື່ອນຳໄປສາຍວີດີໂອໃນຊຸມຊົນ. ນອກຈາກນັ້ນ ທີມງານຍັງໄດ້ເຮັດວຽກບັນດາທີ່ປຶກສາທ້ອງຖິ່ນໃນການລົງໄປສາຍວີດີໂອແລະ ແນະນຳເປັນພາສາທ້ອງຖິ່ນນັ້ນ ເຊັ່ນວ່າ ເປັນພາສາລາວ, ເປັນພາສາມົ້ງ, ແລະ ເປັນພາສາກຶມມຸ.

ຫຼັງຈາກນັ້ນ ໂຄງການໄດ້ຈັດປະຊຸມຂັ້ນບ້ານກັບບັນດາບ້ານຕ່າງໆໃນຕອນເຊົ້າ (ເພື່ອໃຫ້ແມ່ຍິງສາມາດເຂົ້າຮ່ວມຫຼາຍຂຶ້ນ) ເຊິ່ງທຸກຄົນສາມາດເຂົ້າຮ່ວມໄດ້. ຊາວບ້ານສາມາດເລືອກວີດີໂອທີ່ພວກເຂົາຢາກເບິ່ງ ແລະ ບັນດາທີ່ປຶກສາທ້ອງຖິ່ນຈະອະທິບາຍເຖິງຜົນປະໂຫຍດຂອງເຄື່ອງຈັກແລະ ນຳສະເໜີແນວຄວາມຄິດດ້ານການສະໜອງການບໍລິການເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ສູງຂອງເຄື່ອງຈັກ. ນອກຈາກນັ້ນ. ການບໍລິການຍັງຊ່ວຍໃຫ້ຊາວກະສິກອນສາມາດເຂົ້າເຖິງເຕັກໂນໂລຢີ (ໂດຍມີຄ່າບໍລິການ). ຊາວບ້ານໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມ ລວມທັງວິທີການກຳນົດຄ່າບໍລິການຂອງເຄື່ອງຈັກ ເພື່ອຮັບປະກັນວ່າ ຈະໄດ້ຮັບຜົນກຳໄລ.

ຜົນກະທົບ | *ການປ່ຽນແປງທີ່ພວກເຮົາສາມາດວັດແທກ ຫຼື ພົບເຫັນ*

ການປະຊຸມຂັ້ນບ້ານທີ່ດຳເນີນເປັນພາສາທ້ອງຖິ່ນເຮັດໃຫ້ຊາວກະສິກອນ ລວມທັງແມ່ຍິງມີສ່ວນຮ່ວມ ແລະ ມີຄວາມຫ້າວຫັນເປັນພິເສດໃນການສົນທະນາກ່ຽວກັບເຄື່ອງຈັກກະສິກຳ. ຈາກການມີສ່ວນຮ່ວມຂອງຊາວກະສິກອນຢູ່ຂັ້ນບ້ານ ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ມີການຊື້ເຄື່ອງຈັກໃໝ່ເກີດຂຶ້ນ ເຊິ່ງໃນນັ້ນມີເຄື່ອງຈັກປະເພດໃໝ່ທີ່ບໍ່ເຄີຍມີໃນແຂວງມາກ່ອນ ເຊັ່ນ: ເຄື່ອງກ່ຽວສາລີ ແລະ ເຄື່ອງກ່ຽວເຂົ້າ.

ການສະໜອງການບໍລິການຂອງຈຸນລະວິສາຫະກິດໄດ້ເພີ່ມຂຶ້ນ 96%. ປັດຈຸບັນ ປະມານ 50% ຂອງບັນດາບ້ານຕ່າງໆມີບໍລິການໄຖດິນ ແລະສາມາດເຂົ້າເຖິງການບໍລິການປັ້ນເຂົ້າເພີ່ມຂຶ້ນເປັນສອງເທົ່າຈາກ 15% ເປັນ 34%. ປະມານ 32% ຂອງຊາວກະສິກອນເຂົ້າຮ່ວມການສາຍວີດີໂອໄດ້ຈ້າງ, ເຊົ່າ ຫຼື ຊື້ເຄື່ອງຈັກກະສິກຳໃໝ່ທີ່ເຫັນມານຳໃຊ້.

ໂດຍລວມແລ້ວ ການຊື້ປັດໄຈການຜະລິດຈາກບັນດາຜູ້ຈຳໜ່າຍກໍເພີ່ມຂຶ້ນຈາກ 10% ຂອງຊາວກະສິກອນທີ່ຊື້ປັດໄຈການຜະລິດຈາກຮ້ານໃນປີ 2020 ເປັນ 47% ໃນປີ 2023. ນອກຈາກນັ້ນ ປະລິມານຂອງປັດໄຈການຜະລິດ (ສິນຄ້າ) ທີ່ມີຂາຍໃນຮ້ານຢູ່ຂັ້ນບ້ານເພີ່ມຂຶ້ນ 8 ເທົ່າ. ເຖິງແມ່ນວ່າ ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ຈະເພີ່ມຂຶ້ນແຕ່ບັນດາຜູ້ສະໜອງອຸປະກອນ ແລະ ປັດໄຈການຜະລິດກະສິກຳໃນປະເທດລາວ ຍັງຂາດຄວາມສົນໃຈໃນການນຳໃຊ້ຍຸດທະສາດໃນການເພີ່ມຈຳນວນລູກຄ້າ ແລະ ເປີດໂອກາດໃຫ້ໂຄງການອື່ນເຂົ້າມາສືບຕໍ່ການຮ່ວມມືໃນການຂະຫຍາຍຜົນໄດ້ຮັບດັ່ງກ່າວ.

ປັບປ່ຽນພຶດຕິກຳລະຫວ່າງບົດບາດຍິງຊາຍດ້ວຍເກມຈັດສັນໜ້າວຽກ

ບົດຮຽນອັນສຳຄັນຂອງໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳຄື ຄອບຄົວຈະປ່ຽນບົດບາດຂອງແມ່ຍິງ ແລະ ຜູ້ຊາຍທີ່ມີມາແຕ່ດັ້ງເດີມ ເມື່ອເກີດມີເຫດຜົນທາງດ້ານເສດຖະກິດເຂົ້າມາມີສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງ. ໃນຕອນຕົ້ນຂອງໂຄງການໄດ້ມີ ການດຳເນີນການສຶກສາການນຳໃຊ້ເວລາ ແລະ ເຮັດກິດຈະກຳໃນແຕ່ລະວັນຂອງຜູ້ຊາຍ ແລະ ແມ່ຍິງ ວ່າມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນແນວໃດໃນແຕ່ລະຊົນເຜົ່າ. ຫຼັງຈາກທີ່ທົບທວນບົດລາຍງານ ແລະ ວິເຄາະຂໍ້ມູນແລ້ວ, ທີມງານໂຄງການໄດ້ຕັ້ງສົມມຸດຖານວ່າ ຖ້າຫາກຜູ້ຊາຍ (ລວມທັງ ໄວໜຸ່ມຊາຍ) ສະໜັບສະໜູນ ພັນລະຍາ ແລະ/ຫຼື ລູກສາວຂອງພວກເຂົາເຮັດວຽກໃນຄົວເຮືອນ (ເຊັ່ນ ການເກືອໄກ່) ຈະເຮັດໃຫ້ແມ່ຍິງມີເວລາຫຼາຍຂຶ້ນໃນການເຮັດວຽກດ້ານຫັດຖະກຳ (ການຕ່ຳຫູກ ແລະ ການຖັກແສ່ວ) ເຊິ່ງເປັນກິດຈະກຳສ້າງລາຍຮັບທີ່ສຳຄັນຂອງບັນດາຊຸມຊົນຂອງຊົນເຜົ່າຫຼັກ. ແທນທີ່ຈະລົງໄປບັນດາບ້ານເພື່ອແນະນຳໃຫ້ຜູ້ຊາຍປ່ຽນແປງພຶດຕິກຳ ຫຼື ປະຕິບັດຕາມຄຳແນະນຳ, ທີມງານໂຄງການໄດ້ພັດທະນາເກມແບບງ່າຍດາຍ ແຕ່ມີປະສິດທິພາບສູງ ເພື່ອສະແດງໃຫ້ທັງແມ່ຍິງ ແລະ ຜູ້ຊາຍໄດ້ເຫັນຕົວຈິງເຖິງບັນດາທ່າແຮງ ໂດຍສະເພາະການຮັບຮູ້ທ່າແຮງທາງດ້ານເສດຖະກິດສຳລັບຄົວເຮືອນຂອງພວກເຂົາ ຖ້າຫາກແມ່ຍິງມີເວລາຫຼາຍຂຶ້ນໃນການຕັ້ງໃຈເຮັດວຽກດ້ານຫັດຖະກຳ.

ແມ່ຍິງກຳລັງຕື່ມໜ້າວຽກໃນລະຫວ່າງມື້ໃສ່ປະຕິທິນ

ເກມໃນຫົວຂໍ້ "ການສ້າງລາຍຮັບໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນສຳລັບຄອບຄົວ" ໄດ້ຖືກພັດທະນາ ແລະ ນຳໃຊ້ເຂົ້າໃນການຝຶກອົບຮົມຂັ້ນບ້ານທີ່ມີທັງຜູ້ຊາຍ ແລະ ແມ່ຍິງເຂົ້າຮ່ວມ. ວິທີການໃນການຫຼິ້ນເກມນີ້ແມ່ນ ໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຈັດສັນແຮງງານໃສ່ບັນດາກິດຈະກຳການສ້າງລາຍຮັບ, ໜ້າທີ່ໃນວຽກການເບິ່ງແຍງດູແລ ແລະ ດ້ານການບຳລຸງຮັກສາພາຍໃນຄົວເຮືອນໃນຮູບແບບການປະສົມປະສານທີ່ແຕກຕ່າງກັນ ເພື່ອເບິ່ງຜົນກະທົບດ້ານລາຍຮັບຂອງຄອບຄົວ. ຈຸດປະສົງການຮຽນຮູ້ອັນສຳຄັນຂອງເກມແມ່ນ ເຮັດໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຮັບຮູ້ການແບ່ງວຽກທີ່ເໝາະສົມພາຍໃນຄອບຄົວໃຫ້ມີລາຍຮັບຫຼາຍຂຶ້ນ. ຫຼັງຈາກຫຼິ້ນເກມແລ້ວ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໄດ້ກັບເຮືອນໃຊ້ລາວເພື່ອປຶກສາຫາລືກັນພາຍໃນຄອບຄົວ ແລະ ພົບວ່າ 66% ຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມລາຍງານວ່າ ຜູ້ຊາຍເລີ່ມຊ່ວຍວຽກທີ່ເມື່ອກ່ອນແມ່ຍິງເປັນຄົນເຮັດຫຼາຍຂຶ້ນ. ເກມດັ່ງກ່າວໄດ້ສ້າງຈຸດເລີ່ມຕົ້ນໃນການນຳສະເໜີແນວຄວາມຄິດດ້ານການແບ່ງວຽກ, ພາລະຂອງແມ່ຍິງ ແລະ ບັນທັດຖານທາງດ້ານບົດ ບາດຍິງ-ຊາຍ. ດັ່ງນັ້ນຈຶ່ງສົ່ງຜົນໃຫ້ຜູ້ຊາຍ ແລະ ແມ່ຍິງຈຳນວນຫຼາຍໃນຊຸມຊົນບັນດາເຜົ່າຕ່າງໆທີ່ໂຄງການເຮັດວຽກນຳລາຍງານວ່າ ເກີດປ່ຽນ ແປງດ້ານການແບ່ງໜ້າວຽກ ແລະ ຜູ້ຊາຍມີສ່ວນຮ່ວມໃນການບໍລິຫານວຽກໃນຄົວເຮືອນ ແລະ ວຽກການເບິ່ງແຍງດູແລ. ການປ່ຽນແປງເຫຼົ່ານີ້ແມ່ນ ຕິດພັນກັບຄວາມພະຍາຍາມຂອງໂຄງການຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ສະໜັບສະໜູນໂດຍ ອົງການຢູເຊດ ໃນການພັດທະນາກິດຈະກຳສຳລັບການຝຶກອົບຮົມ ໂດຍອີງໃສ່ຄວາມເຂົ້າໃຈໃນສະພາບຕົວຈິງຂອງບັນທັດຖານດ້ານບົດບາດຍິງ-ຊາຍ ແລະ ຄວາມສຳພັນດ້ານອຳນາດທາງບົດບາດຍິງ-ຊາຍ.

ວຽກງານທີ່ຜູ້ຊາຍເລີ່ມເຮັດຊ່ວຍລວມມີ ການປຸງແຕ່ງອາຫານ, ການລ້າງຖ້ວຍ, ການລ້ຽງສັດນ້ອຍ, ອະນາໄມເຮືອນຊານ ແລະ ການເຮັດສວນ ໂດຍໃຊ້ເວລາປະມານ 60-90 ນາທີ. ເຖິງແມ່ນວ່າ ຜູ້ຊາຍຈະຊ່ວຍເຮັດວຽກເຫຼົ່ານີ້ ແຕ່ຊົ່ວໂມງການເຮັດວຽກຂອງແມ່ຍິງບໍ່ໄດ້ຫຼຸດລົງ ເນື່ອງຈາກພວກເຂົາໃຊ້ເວລາທີ່ເຫຼືອນັ້ນໃນການສ້າງລາຍຮັບ ໂດຍການຕ່ຳຫູກ ຫຼື ການຖັກແສ່ວ.

ຮູບທີ 3. ເກມຈັດສັນໜ້າວຽກໄດ້ເຮັດໃຫ້ຜູ້ຊາຍຊ່ວຍແມ່ຍິງເຮັດວຽກເຮືອນຫຼາຍຂຶ້ນ

ຊົ່ວໂມງ	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	
	ວຽກເຮືອນ	ວຽກເຮືອນ	ກະສິກຳ	ກະສິກຳ	ກິນເຂົ້າທ່ຽງ	ກະສິກຳ	ກະສິກຳ	ກະສິກຳ	ວຽກເຮືອນ		
ຜູ້ຊາຍ	0	0	10.000	10.000	0	10.000	10.000	10.000	0	50.000	ລາຍໄດ້ລວມຂອງຄອບຄົວ
ແມ່ຍິງ	0	0	10.000	10.000	0	10.000	10.000	10.000	10.000	60.000	110.000
	ວຽກເຮືອນ	ວຽກເຮືອນ	ຕ່ຳຫູກ	ກະສິກຳ	ກິນເຂົ້າທ່ຽງ	ຕ່ຳຫູກ	ຕ່ຳຫູກ	ຕ່ຳຫູກ	ຕ່ຳຫູກ		
ຊົ່ວໂມງ	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	

ເພີ່ມປະສິດທິພາບຂອງຜະລິດຕະພັນຫັດຖະກໍາດ້ວຍແວ່ນຕາ

ກິດຈະກໍາຂອງໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກໍາແມ່ນ ເນັ້ນໜັກໃສ່ການທົດສອບແບບໄວ ແລະ ການທົດລອງວິທີການໃໝ່ໆ. ການທົດລອງນໍາໃຊ້ວິທີການແບບນະວັດຕະກໍາໃໝ່ເຮັດໃຫ້ທີມງານຂອງໂຄງການມີຄວາມຄ່ອງແຄ້ວ ແລະ ປັບຕົວໃສ່ສິ່ງທີ່ພົບໄດ້ດີ. ຕົວຢ່າງ ກໍລະນີເຊັ່ນວ່າ ການແຈກຢາຍແວ່ນຕາໃຫ້ແມ່ຍິງທີ່ຕໍ່າຫູກຈະຊ່ວຍເພີ່ມລາຍຮັບຂອງພວກເຂົາໄດ້ແນວໃດ.

ໃນປະເທດລາວ ໂດຍສະເພາະໃນຊົນເຜົ່າລາວລຸ່ມ ແມ່ຍິງຕໍ່າສິ້ນດ້ວຍການນໍາໃຊ້ກີ່ແບບດັ້ງເດີມ. ເດັກຍິງ ເລີ່ມສັງເກດ ແລະ ຮຽນຮູ້ວິທີການຕໍ່າຫູກຈາກແມ່ຕັ້ງແຕ່ອາຍຸຍັງນ້ອຍ. ການດໍາລົງຊີວິດແບບນີ້ແມ່ນ ມີຄວາມສໍາຄັນເພາະການຕໍ່າຫູກສ້າງລາຍຮັບທີ່ສະໝໍ່າສະເໝີທຸກເດືອນ. ໃນຂະນະທີ່ການປູກພືດ-ລ້ຽງສັດແມ່ນ ຜະລິດຕາມລະດູການເທົ່ານັ້ນ ແລະ ບໍ່ຄ່ອຍມີລາຍຮັບເປັນປົກກະຕິ. ລາຍຮັບຈາກການຕໍ່າຫູກຊ່ວຍໃຫ້ຄອບຄົວສາມາດດໍາລົງຊີວິດຢູ່ໄດ້ຕະຫຼອດປີ.

ເມື່ອແມ່ຍິງອາຍຸຫຼາຍຂຶ້ນເຮັດໃຫ້ຄວາມສາມາດໃນການເບິ່ງເຫັນຫຼຸດລົງ ແລະ ລາຍຮັບຂອງພວກເຂົາກໍຫຼຸດລົງເຊັ່ນກັນ. ແມ່ຍິງຫຼາຍຄົນເມື່ອຮອດອາຍຸ 50 ປີ ແມ່ນ ບໍ່ສາມາດຕໍ່າຫູກໄດ້ອີກ. “ຕອນຍັງນ້ອຍ, ຂ້ອຍສາມາດຕໍ່າໄດ້ຫຼາຍກວ່າ 40 ແມັດຍາວຕໍ່ເດືອນ ແຕ່ຕອນນີ້ສາຍຕາຂອງຂ້ອຍເຫັນບໍ່ຊັດເຈນ ແລະ ຂ້ອຍອາດຈະຕໍ່າໄດ້ພຽງແຕ່ 30 ແມັດຍາວຕໍ່ເດືອນ. ຂ້ອຍຕໍ່າຜິດພາດຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ຕ້ອງໄດ້ຕໍ່າຄືນ” ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໂຄງການຄົນໜຶ່ງໄດ້ກ່າວ.

ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກໍາໄດ້ຕັດສິນໃຈທົດລອງນໍາໃຊ້ວິທີການແກ້ໄຂທີ່ອາດເປັນໄປໄດ້ຕໍ່ກັບສິ່ງທ້າທາຍນີ້ ທີ່ໄດ້ສົ່ງຜົນກະທົບຕໍ່ໂອກາດທາງເສດຖະກິດຂອງຫຼາຍຄົວເຮືອນ. ໂຄງການຈຶ່ງໄດ້ວັດແທກສາຍຕາຂອງແມ່ຍິງ 1.360 ຄົນ (ອາຍຸ 18-55 ປີ) ຜູ້ທີ່ຕໍ່າຫູກເປັນທຸລະກິດ. ຜົນໄດ້ຮັບສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າ 61% ຂອງຜູ້ຕໍ່າຫູກຕ້ອງການແວ່ນຕາ, ໃນນັ້ນ 62% ແມ່ນຜູ້ທີ່ມີອາຍຸ 30-39 ປີ ແລະ 99% ແມ່ນຜູ້ທີ່ມີອາຍຸ 40 ປີຂຶ້ນໄປ. ລາຍຮັບຈາກການຕໍ່າຫູກແມ່ນ ໃຊ້ສໍາລັບຄ່າຈ່າຍໃນຄົວເຮືອນ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍດ້ານກະສິກໍາ ພ້ອມທັງຈ່າຍຄ່າຮຽນໃຫ້ລູກຫຼານຂອງແມ່ຍິງທີ່ມີອາຍຸລະຫວ່າງ 40-49 ປີ. ອີງຕາມຜົນໄດ້ຮັບດ້ານບວກຂອງການທົດລອງເບື້ອງຕົ້ນ ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກໍາໄດ້ສະໜອງແວ່ນຕາໃຫ້ 2.713 ຄົນ, ໃນນັ້ນ 97% ແມ່ນ ແມ່ຍິງ. ຄາດຄະເນລາຍຮັບເພີ່ມຂຶ້ນປະມານ 720.000 ໂດລາສະຫະລັດຕໍ່ປີ.

ໃນບັນດາແມ່ຍິງທີ່ໄດ້ຮັບແວ່ນຕາ, 97% ລາຍງານວ່າ ໄດ້ນໍາໃຊ້. ຜົນປະໂຫຍດຕົ້ນຕໍທີ່ໄດ້ລາຍງານປະກອບມີ:

1. ເຫັນລວດລາຍໄດ້ຊັດເຈນຂຶ້ນ
2. ເຫັນເສັ້ນຝ້າຍ ຫຼື ເສັ້ນໄໝໄດ້ຊັດເຈນຂຶ້ນ
3. ເຫັນສີສັນໄດ້ແຈ້ງຂຶ້ນ
4. ເຮັດວຽກໄດ້ລະອຽດ ແລະ ຖືກຕ້ອງຂຶ້ນ
5. ເຮັດວຽກໄດ້ຍາວນານຂຶ້ນ
6. ມ້າງເສັ້ນຝ້າຍ ຫຼື ເສັ້ນໄໝທີ່ເຮັດຜິດໄດ້ງ່າຍຂຶ້ນ
7. ສາມາດນໍາໃຊ້ເບິ່ງໂທລະສັບ ແລະ ອ່ານປຶ້ມ

ແມ່ຍິງທຸກຄົນທີ່ໃສ່ແວ່ນຕາໄດ້ລາຍງານວ່າ ຜະລິດຕະພັນຕໍ່າຫູກຂອງຕົນມີຄຸນະພາບດີຂຶ້ນ ແລະ 66% ໄດ້ເວົ້າວ່າ ສາມາດຈ່າຍ ຄ່າແວ່ນຕາໃໝ່ດ້ວຍຕົນເອງໃນມູນຄ່າປະມານ 20 ໂດລາ ຖ້າຫາກແວ່ນຕາເກີດການເປ່ເພ.

ໂດຍການທົດສອບ ແລະ ທົດລອງການນໍາໃຊ້ແວ່ນຕາເພື່ອປັບປຸງລາຍຮັບຂອງກຸ່ມເປົ້າໝາຍທີ່ໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດ, ໂຄງການສາມາດຄົ້ນພົບວິທີການແກ້ໄຂບັນຫາແບບຍືນຍົງ ເພື່ອສະໜັບສະໜູນການດໍາລົງຊີວິດຂອງແມ່ຍິງ ແລະ ຄົວເຮືອນຂອງພວກເຂົາ. ແມ່ຍິງສາມາດກັບມາມີບົດບາດສໍາຄັນຕໍ່ດ້ານເສດຖະກິດໃນຄົວເຮືອນຂອງພວກເຂົາ.

ຮູບທີ 4. ຜົນຂອງການປະເມີນການນໍາໃຊ້ແວ່ນຕາ

ກິດຈະກຳດ້ານການຕະຫຼາດຂອງໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ສະໜັບສະໜູນໂດຍ ອົງການຢູເຊດ

ກິດຈະກຳຂອງໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳແມ່ນ ໄດ້ອອກແບບວິທີການດຳເນີນໂຄງການທີ່ອີງໃສ່ລະບົບການຕະຫຼາດທີ່ຂັບເຄື່ອນໂດຍພາກເອກະຊົນ. ໂຄງການພະຍາຍາມສ້າງການເຕີບໂຕທາງດ້ານເສດຖະກິດແບບຍືນຍົງ ໂດຍຜ່ານການປັບປຸງສາຍພົວພັນ ແລະ ຄວາມໄວ້ວາງໃຈລະຫວ່າງວິສາຫະກິດກະສິກຳ, ພໍ່ຄ້າ ຫຼື ຜູ້ເກັບຊື້ ແລະ ຜູ້ແປຮູບ ພ້ອມທັງຊຸກຍູ້ການຂະຫຍາຍຕົວ ແລະ ສ້າງການເຊື່ອມໂຍງກັບຂະແໜງການບໍລິການໃນລະດັບຊຸມຊົນ. ການປັບປຸງຄວາມໄວ້ວາງໃຈ ແລະ ການສື່ສານລະຫວ່າງບັນດາພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງແມ່ນ ອີງໃສ່ຄວາມເຂົ້າໃຈອັນໃໝ່ທີ່ພວກເຮົາສົ່ງເສີມໃນດ້ານການສ້າງຜົນກຳໄລຮ່ວມກັນແບບເທົ່າທຽມ. ໂຄງການໄດ້ໃຫ້ການຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານວິຊາການ ແລະ ສະໜອງທຶນສົມທົບ (ກົນໄກການໃຫ້ທຶນ) ເພື່ອຊ່ວຍຫລຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງ, ຊຸກຍູ້ການລົງທຶນຂອງພາກເອກະຊົນ ພ້ອມທັງເລັ່ງລັດການເຕີບໂຕ ແລະ ການມີສ່ວນຮ່ວມຂອງຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ. ບັນດາຜູ້ປະກອບການທີ່ສ້າງຕັ້ງໃໝ່, ພໍ່ຄ້າ ຫຼື ຜູ້ເກັບຊື້ ແລະ ຜູ້ແປຮູບເຫຼົ່ານີ້ ໄດ້ເຮັດໃຫ້ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳເຂົ້າມາຮ່ວມໃນລະບົບຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງຂອງພວກເຂົາເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ ໄດ້ປັບປຸງລະບົບກະແສເງິນສົດ. ພ້ອມກັນນັ້ນ ໂຄງການໄດ້ຜັກດັນບັນດາຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳໃນດ້ານການສ້າງຄວາມເປັນໄປໄດ້ທາງການຄ້າ ແລະ ປັບປຸງດ້ານການຕັດ ສິນໃຈ ໂດຍຜ່ານການສົ່ງຕໍ່ຄວາມຮູ້ທາງດ້ານການເງິນ ແລະ ທັກສະການເປັນຜູ້ປະກອບການ ພ້ອມທັງການເຂົ້າເຖິງເຕັກໂນໂລຢີ ແລະ ການບໍລິການ ແລະ ຄວາມສາມາດຕົວຈິງທາງດ້ານເສດຖະກິດ.

1 ພວກເຮົາໄດ້ເສີມສ້າງຄວາມສາມາດຂອງບັນດາພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງໃນດ້ານການຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດໂດຍຜ່ານ

- ກິດຈະກຳຫຼາກຫຼາຍທີ່ມີເປົ້າໝາຍໃນການສ້າງຄວາມສາມາດ ເພື່ອປັບປຸງທັກສະທາງດ້ານທຸລະກິດ ແລະ ຄວາມຮູ້ທາງດ້ານການເງິນຂອງທຸກພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ
- ເສີມສ້າງຄວາມຮູ້ທາງດ້ານເຕັກໂນໂລຢີທີ່ສາມາດນຳໃຊ້ເຂົ້າໃນການປັບປຸງປະສິດທິຜົນຂອງກິດຈະກຳດ້ານກະສິກຳ ແລະ ວິທີການຕັ້ງລາຄາຂອງຄ່າບໍລິການຂອງພວກເຂົາ
- ການນຳໃຊ້ກອງທຶນສົມທົບ (ກົນໄກການໃຫ້ທຶນຊ່ວຍເຫຼືອລ້າ) ເພື່ອຊຸກຍູ້ການນຳໃຊ້ການບໍລິການໃຫມ່ ແລະ ເພີ່ມຄວາມສາມາດຂອງພໍ່ຄ້າ ແລະ ຜູ້ແປຮູບ ທັງນີ້ກໍເພື່ອຂະຫຍາຍຄວາມສາມາດໃນການຊື້, ການປຸງແຕ່ງ, ການຫຸ້ມຫໍ່ ແລະ ການຂົນສົ່ງ ຈາກເຄືອຂ່າຍທີ່ກຳລັງເຕີບໃຫຍ່ຂຶ້ນຂອງບັນດາຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ

2 ພວກເຮົາໄດ້ເພີ່ມການເຂົ້າເຖິງຊັບພະຍາກອນທາງດ້ານການເງິນໃຫ້ກັບບັນດາຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳຜ່ານສະຫະກອນເງິນຝາກປະຢັດ ແລະ ສິນເຊື່ອໂດຍ

- ການປັບປຸງສິ່ງທີ່ມີຢູ່ ແລະ ພັດທະນາຜະລິດຕະພັນສິນເຊື່ອ ແລະ ຂັ້ນຕອນການກູ້ຢືມແບບໃໝ່ ສຳລັບດ້ານກະສິກຳ ພ້ອມທັງການຄຸ້ມຄອງສິນເຊື່ອ ແລະ ການຕະຫຼາດ

3 ພວກເຮົາໄດ້ຊ່ວຍໃນດ້ານການຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການດຳເນີນທຸລະກິດໂດຍຜ່ານ

- ການສົ່ງເສີມຜູ້ປະກອບການທີ່ສ້າງຕັ້ງໃໝ່ໃນຊຸມຊົນເຂດຊົນນະບົດເພື່ອຊອກຫາໂອກາດໃນການສະໜອງການບໍລິການໃຫມ່.
- ສະໜອງຂໍ້ມູນຂ່າວສານກ່ຽວກັບເຕັກໂນໂລຢີທີ່ຈະຊ່ວຍໃນການປັບປຸງວຽກງານດ້ານກະສິກຳ
- ສະໜອງການຝຶກອົບຮົມໃນການລິເລີ່ມແລະ ການກຳນົດອັດຕາຄ່າບໍລິການ
- ນຳໃຊ້ກອງທຶນສົມທົບ (ກົນໄກການໃຫ້ທຶນຊ່ວຍເຫຼືອລ້າ) ເພື່ອກະຕຸ້ນໃຫ້ຜູ້ປະກອບການທີ່ສ້າງຕັ້ງໃໝ່ລົງທຶນໃນດ້ານການສະໜອງບໍລິການໃຫມ່ໃຫ້ກັບບັນດາຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳທີ່ຢູ່ໃນຊຸມຊົນຂອງພວກເຂົາ

4 ພວກເຮົາໄດ້ປັບປຸງການເຂົ້າເຖິງທາງດ້ານການຕະຫຼາດໂດຍຜ່ານກິດຈະກຳດ້ານເທິງ ແລະ ໄດ້

- ປັບປຸງ ແລະ ຊຸກຍູ້ ການປຶກສາຫາລືລະຫວ່າງ ພາກລັດ ແລະ ພາກເອກະຊົນຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ບັນດາຈຸນລະວິສາຫະກິດ, ພໍ່ຄ້າ ຫຼື ຜູ້ເກັບຊື້ ແລະ ບັນດາຜູ້ແປຮູບ ໄດ້ອອກຄຳຄິດເຫັນ ພ້ອມທັງປຶກສາຫາລືໃນລະດັບ ຂັ້ນເມືອງ ແລະ ຂັ້ນແຂວງ ກ່ຽວກັບອຸປະສັກທາງດ້ານສະພາບແວດລ້ອມທີ່ບໍ່ເອື້ອອຳນວຍ

> ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳໄດ້ປ່ຽນແປງຕະຫຼາດໃນເຂດຊົນນະບົດ ແລະ ຂັບເຄື່ອນການເຕີບໂຕຂອງຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ, ຜູ້ປະກອບການທີ່ສ້າງຕັ້ງໃໝ່ທີ່ສະໜອງການບໍລິການດ້ານກະສິກຳ, ພໍ່ຄ້າ ຫຼື ຜູ້ເກັບຊື້ ແລະ ຜູ້ແປຮູບ ໃຫ້ມີປະສິດທິຜົນ, ປະສິດທິພາບ, ແລະ ການແຂ່ງຂັນຫຼາຍຂຶ້ນໂດຍຜ່ານກິດຈະກຳເຫຼົ່ານີ້.

ເສີມສ້າງຄວາມຮູ້ ແລະ ທັກສະດ້ານການເປັນຜູ້ປະກອບການ

ສິ່ງສຳຄັນແມ່ນ ໃຫ້ທຸກພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງເຂົ້າໃຈວ່າ ການປູກຝັງ ຫຼື ກະສິກຳ ແມ່ນ ທຸລະກິດ. ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳໄດ້ຝຶກອົບຮົມໃຫ້ບັນດາຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ກ່ຽວກັບ ທັກສະພື້ນຖານທີ່ຈຳເປັນທາງດ້ານທຸລະກິດ ແລະ ຄວາມຮູ້ດ້ານການເງິນ ເຊັ່ນ: ການຄິດໄລ່ຕົ້ນທຶນ, ການວິເຄາະຜົນກຳໄລ, ຍຸດທະສາດການເຈລະຈາຕໍ່ລອງ, ການເຂົ້າໃຈຄວາມຕ້ອງການຂອງຜູ້ຊື້ ແລະ ການຄິດໄລ່ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນຄົວເຮືອນ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຂົາມີຄວາມຮູ້ ແລະ ໄດ້ຮັບເຄື່ອງມືທີ່ຈຳເປັນເພື່ອຄຸ້ມຄອງການເຮັດກະສິກຳຂອງພວກເຂົາ ແລະ ສາມາດເພີ່ມລາຍຮັບ. ຄຽງຄູ່ກັບທັກສະດັ່ງກ່າວ, ໂຄງການຍັງໄດ້ຝຶກອົບຮົມໃຫ້ກັບຜູ້ປະກອບການທີ່ລິເລີ່ມທຸລະກິດໃໝ່, ທຸລະກິດຄອບຄົວ ແລະ ພະນັກງານລັດ ກ່ຽວກັບກະແສເງິນສົດ, ການຄິດໄລ່ຕົ້ນທຶນຂອງອຸປະກອນ ແລະ ຄ່າດຳເນີນງານ. ສຳລັບທຸລະກິດທີ່ມີທ່າແຮງການຂາຍອອນໄລນ໌ ໂຄງການໄດ້ຝຶກອົບຮົມວິທີການນຳໃຊ້ເຟສບຸກ ແລະ ວອດແອບ ເປັນເຄື່ອງມືທີ່ໄດ້ເພີ່ມການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດໃນຮູບແບບໃຫມ່. ນອກນັ້ນ ສິ່ງສຳຄັນເຫັນວ່າ ສຳລັບຜູ້ເຂົ້າຝຶກອົບຮົມທີ່ໄດ້ນຳເອົາໄວໜຸ່ມໃນຄອບຄົວເຂົ້າມາຝຶກນຳ ເຊັ່ນ ລູກຊາຍ ຫຼື ລູກສາວ ແມ່ນ ສາມາດນຳໃຊ້ຄວາມຮູ້ໄດ້ໄວ ແລະ ມີປະສິດທິພາບຫຼາຍກ່ວາ.

ຕົວຢ່າງການແຕ້ມຝາມຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມ

ຜົນໄດ້ຮັບ ແລະ ຜົນກະທົບຂອງໂຄງການ

11.340
ຄົນໃນ 405 ບ້ານ ຢູ່ 7 ເມືອງ ໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມດ້ານການເຮັດກະສິກຳແບບທຸລະກິດ ແລະ ການເຮັດທຸລະກິດທີ່ສະໜັບສະໜູນດ້ານກະສິກຳ

ເຄື່ອງມືທີ່ນິຍົມໃຊ້ຫຼາຍທີ່ສຸດ

ເຄື່ອງມືການຄິດໄລ່ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນຄົວເຮືອນ, ຫຼັງຈາກ 2 ປີ ທີ່ໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມການນຳໃຊ້ເຄື່ອງມືນັ້ນເຫັນວ່າ 79% ຍັງນຳໃຊ້ເຄື່ອງມືຢູ່ (ຫຼຸດລົງພຽງແຕ່ 2% ໃນໄລຍະເວລາ 2 ປີ)

ພາຍຫຼັງໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມຫຼັກສູດການເຮັດກະສິກຳແບບທຸລະກິດ ແລະ ຫຼັກສູດການເຮັດທຸລະກິດທີ່ສະໜັບສະໜູນດ້ານກະສິກຳ:

97%
ຂອງຊາວກະສິກອນນຳໃຊ້ເຄື່ອງມືໜຶ່ງຢ່າງ ຫຼື ຫຼາຍກວ່ານັ້ນ

- ຫຼັງຈາກຝຶກໄດ້ 3 ປີ, 90% ຍັງນຳໃຊ້ເຄື່ອງມືໜຶ່ງຢ່າງ ຫຼື ຫຼາຍກວ່ານັ້ນ
    - 50% ຍັງນຳໃຊ້ປະມານ 8 ເຄື່ອງມື ຫຼື ຫຼາຍກວ່ານັ້ນ
- 5-11% ໄດ້ແບ່ງປັນຄວາມຮູ້ໃໝ່ທີ່ຝຶກໃຫ້ກັບຄົນອື່ນໆທີ່ບໍ່ແມ່ນສະມາຊິກໃນຄົວເຮືອນ

ຮູບທີ 5. ຜົນຂອງການຝຶກອົບຮົມດ້ານທຸລະກິດໃຫ້ກັບຊາວກະສິກຳ

ເພີ່ມການເຂົ້າເຖິງເຕັກໂນໂລຢີ ແລະ ນະວັດຕະກໍາໃໝ່ ທີ່ໄດ້ຮັບການປັບປຸງ

ຊາວກະສິກອນຢູ່ໃນເຂດຊົນນະບົດ ສ່ວນໃຫຍ່ບໍ່ຄ່ອຍຮູ້ຈັກເຕັກໂນໂລຢີທີ່ມີຢູ່ໃນຕົວເມືອງຫຼັກຂອງແຂວງທີ່ຕົນອາໄສຢູ່ ຫຼື ຢູ່ນະຄອນຫຼວງ. ເພື່ອທົດແທນການໄປເບິ່ງຕົວຈິງຢູ່ພາກສະໜາມ, ໂຄງການໄດ້ສາຍວິດີໂອສາທິດການນໍາໃຊ້ເຕັກໂນໂລຢີກະສິກໍາທີ່ແຕກຕ່າງກັນຈໍານວນ 42 ລາຍການໃຫ້ກັບ 355 ບ້ານ ແລະ ວິດີໂອຍັງກວມເອົາການບໍລິການແບບດິຈິຕອນຂອງທະນາຄານການຄ້າຕ່າງປະເທດລາວ ມະຫາຊົນ.

ການເຮັດວຽກກັບພາກເອກະຊົນ ກໍຄືຜູ້ປະກອບການສາລີ 15 ທ່ານ, ໂຄງການໄດ້ສະໜັບສະໜູນແປງສາທິດສາລີ ຈໍານວນ 25 ແປງ ຢູ່ 2 ເມືອງ ເຊິ່ງຊາວກະສິກອນໄດ້ຮຽນຮູ້ວ່າການປູກທີ່ໃຊ້ໄລຍະຫ່າງທີ່ເໝາະສົມບໍ່ພຽງແຕ່ຈະຊ່ວຍຫຼຸດຕົ້ນທຶນຂອງແນວພັນເທົ່ານັ້ນ ແຕ່ຍັງຊ່ວຍເພີ່ມຜົນຜະລິດເມື່ອຕົ້ນສາລີມີພື້ນທີ່ພຽງພໍໃນການຈະເລີນເຕີບໂຕ.

ຜົນໄດ້ຮັບ ແລະ ຜົນກະທົບຂອງໂຄງການ

6.311
ຄົນ (ຍິງ **49%**) ຢູ່ **355** ບ້ານ ໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມເບິ່ງການສາຍວິດີໂອສາທິດດ້ານເຕັກໂນໂລຢີ

~$826.300
ແມ່ນມູນຄ່າທີ່ ຜູ້ປະກອບການສາລີໄດ້ສະໜອງແນວພັນສາລີ (ປະມານ **28** ໂຕນ) ໃນປີ **2022**

60%
ຂອງຊາວກະສິກອນລະບຸວ່າ ພວກເຂົາວາງແຜນທີ່ຈະນໍາໃຊ້ລະບົບເຊືອກ ເພື່ອປັບປຸງການປູກຂອງພວກເຂົາໃນລະດູການຕໍ່ໄປ

25%
ແມ່ນການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຜົນຜະລິດຈາກການປູກໃນໄລຍະຫ່າງທີ່ເໝາະສົມ

~32%
ຂອງຊາວກະສິກອນໄດ້ນໍາໃຊ້ເຕັກໂນໂລຢີໃຫມ່ຢ່າງໜ້ອຍໜຶ່ງຢ່າງທີ່ນໍາສະເຫນີຢູ່ໃນວິດີໂອ

ການສາຍວິດີໂອສາທິດເຄື່ອງຈັກກະສິກໍາຢູ່ຂັ້ນບ້ານ

ການປັບປຸງໂຄງລ່າງພື້ນຖານໃນລະບົບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າເພີ່ມ ແລະ ການເຂົ້າເຖິງການຕະຫຼາດ

ໂຄງການໄດ້ຊອກເອົາຄູ່ຮ່ວມງານພາກເອກະຊົນ ທີ່ມີສິນຄ້າ ແລະ ຜະລິດຕະພັນ ທີ່ມີທ່າແຮງໃນການຂະຫຍາຍຕົວ ໂດຍສະໜອງການປັບປຸງລະບົບ ແລະ ໂຄງລ່າງພື້ນຖານ. ການນຳໃຊ້ກອງທຶນສົມທົບ ຈຳນວນ 800.000 ໂດລາສະຫະລັດ (ກົນໄກການໃຫ້ທຶນຊ່ວຍເຫຼືອລ້າ), ໂຄງການໄດ້ຮ່ວມກັບທຸລະກິດຄອບຄົວເປັນສ່ວນໃຫຍ່ ໂດຍການຊອກຫາຈຸດບົກຜ່ອງທີ່ມີທ່າແຮງໃນການແກ້ໄຂ ໂດຍຜ່ານການປັບປຸງເຕັກໂນໂລຢີ. ສິ່ງດັ່ງກ່າວນັ້ນເຮັດໃຫ້ເກີດມີການປັບປຸງ ແລະ ເພີ່ມສາຍສຳພັນແບບມີສ່ວນຮ່ວມກັບຈຸນລະວິສາຫະກິດໃນເຂດຊົນນະບົດຫຼາຍຂຶ້ນ. ສຳລັບລາຍລະອຽດກ່ຽວກັບການລົງທຶນເຫຼົ່ານີ້, ສາມາດອ່ານເພີ່ມເຕີມໄດ້ທີ່ໜ້າ 31.

ຜົນໄດ້ຮັບ ແລະ ຜົນກະທົບຂອງໂຄງການ

ໂຄງການໄດ້ຊຸກຍູ້ການລົງທຶນໃຫມ່ມູນຄ່າ **$2,48 ລ້ານ** ໃນບັນດາຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າເພີ່ມ

2,48
ລ້ານໂດລາ

$1,72 ລ້ານ ແມ່ນ ການລົງທຶນຂອງພາກເອກະຊົນ

- **~$244.000** ແມ່ນ ການລົງທຶນຂອງຜູ້ປະກອບການສ້າງຕັ້ງໃໝ່
- **~$1,48 ລ້ານ** ແມ່ນການລົງທຶນຂອງພໍ່ຄ້າ, ຜູ້ເກັບຊື້, ຜູ້ແປຮູບ

$755.000 ແມ່ນທຶນສົມທົບຈາກ ອົງການຢູເຊດ

- **~$195.000** ສົມທົບທຶນໃຫ້ຜູ້ປະກອບການສ້າງຕັ້ງໃໝ່
- **~$476.000** ສົມທົບທຶນໃຫ້ພໍ່ຄ້າ, ຜູ້ເກັບຊື້, ຜູ້ແປຮູບ ແລະ ທະນາຄານ
- **~$83.000** ລົງທຶນດ້ານແວ່ນຕາ

92
ທຶນໄດ້ສະໜອງໃຫ້ທຸລະກິດຂະແໜງກະສິກຳ ແລະ ຫັດຖະກຳ (**62%** ແມ່ນນັກທຸລະກິດຍິງ)

ການລົງທຶນໃນດ້ານກະສິກຳ

~70.000 ໂຕນ
ຂອງສິນຄ້າກະສິກຳແມ່ນມາຈາກຊາວກະສິກອນ **6.400** ກວ່າຄົນ ນັບແຕ່ປີ **2023/2024** ເປັນຕົ້ນມາ

~$15,6 ລ້ານ
ແມ່ນມູນຄ່າທີ່ຜູ້ປະກອບການຈ່າຍໃຫ້ຊາວກະສິກອນສຳລັບສິນຄ້າ ໃນປີ **2023/2024**

~16%
ແມ່ນການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຊາວກະສິກອນທີ່ໄດ້ຮັບປັດໄຈການຜະລິດແບບສິນເຊື່ອຈາກຜູ້ໄດ້ທຶນສາງ ເຊິ່ງບັນລຸເຖິງ **3.230** ຄົນ ດ້ວຍມູນຄ່າຫຼາຍກວ່າ **$730.000** ໃນປີ **2023**

~6.400
ຫົວໜ່ວຍ ຂອງຈຸນລະວິສາຫະກິດ ໄດ້ເຊື່ອມໂຍງກັບຕະຫຼາດສຳລັບສິນຄ້າກະສິກຳ

~12.300
ຫົວໜ່ວຍ ຂອງຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳໄດ້ເຊື່ອມຕໍ່ກັບທຸລະກິດອື່ນ ເຊິ່ງເປັນຜົນຈາກການນຳໃຊ້ການບໍລິການຂອງຜູ້ທີ່ໄດ້ທຶນສົມທົບ.

ການລົງທຶນໃນດ້ານຫັດຖະກຳຕ່ຳຫູກ

~800.000
ຜືນຂອງຜະລິດຕະພັນຕ່ຳຫູກ ຈາກ ແມ່ຍິງປະມານ **11.000** ຄົນໃນແຕ່ລະປີ

~$7,6 ລ້ານ
ແມ່ນມູນຄ່າທີ່ແມ່ຫູກຈ່າຍໃຫ້ກັບລູກຫູກສຳລັບຜະລິດຕະພັນຈາກການຕ່ຳຫູກໃນປີ **2023**

~37%
ແມ່ນການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງແມ່ຍິງທີ່ໄດ້ຮັບເຄືອຫູກ ແລະ ອຸປະກອນ ຈາກແມ່ຫູກ ເຊິ່ງໄດ້ເພີ່ມຂຶ້ນເຖິງ **11.000** ຄົນດ້ວຍມູນຄ່າ **$104.000** ຕໍ່ເດືອນ

~11.000
ແມ່ນຈຳນວນແມ່ຍິງທີ່ເຊື່ອມໂຍງກັບຕະຫຼາດຫັດຖະກຳ

ເພີ່ມການເຂົ້າເຖິງຊັບພະຍາກອນທາງດ້ານການເງິນ

ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໂຄງການຢ່າງເອົາໃຈໃສ່ໂດຍ ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ໂດຍການຮ່ວມມືກັບ 3 ສະຫະກອນເງິນຝາກປະຢັດ ແລະ ສິນເຊື່ອ (ສສງ) ແລະ 1 ທະນາຄານ ໃນ 4 ເມືອງ, ເປັນເຄື່ອງມືໃນການປັບປຸງການເຂົ້າເຖິງດ້ານການເງິນ ແລະ ການສະໜັບສະໜູນທຸລະກິດກະສິກຳໃນປະເທດລາວ. ສສງ ໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ຊ່ວຍເຫຼືອ ໂດຍນະໂຍບາຍນະວັດຕະກຳດ້ານເງິນກູ້ ແລະ ຜະລິດຕະພັນການເງິນໄດ້ຮັບການປັບປຸງໃຫ້ແທດເໝາະ ເຊິ່ງສົ່ງຜົນໃຫ້ຊາວກະສິກອນສາມາດເຂົ້າເຖິງເງິນກູ້ເພີ່ມຂຶ້ນ ໂດຍມີກຳນົດການຊຳລະເງິນຄືນທີ່ສອດຄ່ອງກັບວົງຈອນກະສິກຳ. ໂດຍສະເພາະ ຜະລິດຕະພັນເງິນກູ້ໃໝ່ທີ່ໄດ້ທົດລອງໃນໄລຍະລະດູການຜະລິດ ໄດ້ອຳນວຍໃຫ້ເຂົ້າເຖິງປັດໄຈການຜະລິດ ໂດຍການຊຳລະຄືນແມ່ນ ຕິດພັນກັບການຂາຍຜົນຜະລິດຫຼັງເກັບກ່ຽວ.

ຮູບທີ 6. ວົງຈອນການລົງທຶນດ້ານສາລີ

ຜົນໄດ້ຮັບ ແລະ ຜົນກະທົບຂອງໂຄງການ

ສະຫະກອນເງິນຝາກປະຢັດ ແລະ ສິນເຊື່ອ

ສະໜອງເງິນກູ້ຈຳນວນ **\$752.000** ໃຫ້ ກັບ **551** ຄົນໂດຍສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນ ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ຜ່ານການນຳໃຊ້ຜະລິດຕະພັນສິນເຊື່ອທີ່ໄດ້ຮັບການປັບປຸງ ຕັ້ງແຕ່ປີ **2021** ເປັນຕົ້ນມາ

ຊ່ວຍຫຼຸດຕົ້ນທຶນການດໍາເນີນທຸລະກິດ

ແຜນງານດ້ານການສ້າງຕົວແທນແຫ່ງການປ່ຽນແປງ (ຜູ້ປະກອບການຂັ້ນບ້ານ) ເຊິ່ງນໍາພາໂດຍ ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກໍາ ແມ່ນ ໄດ້ມີບົດບາດສໍາຄັນໃນການຂັບເຄື່ອນຄວາມກ້າວໜ້າດ້ານກະສິກໍາທ້ອງຖິ່ນ. ໂຄງການໄດ້ແນໃສ່ ຜູ້ປະກອບການສ້າງຕັ້ງໃໝ່ ເຊິ່ງແມ່ນຊາວກະສິກອນ, ຜູ້ທີ່ເຕັມໃຈຈະລົງທຶນໃນເຕັກໂນໂລຢີກະສິກໍາໃຫມ່ ເພື່ອສະໜອງບໍລິການທີ່ຍັງບໍ່ທັນມີຢູ່ໃນຊຸມຊົນ. ພວກເຂົາໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນ ລວມທັງການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ທຶນສົມທົບ (ກົນໄກການໃຫ້ທຶນຊ່ວຍເຫຼືອລ້າ) ເຊິ່ງ ຢູເຊດ ໄດ້ປະກອບສ່ວນງົບປະມານໃນການລົງທຶນ. ການລົງທຶນໃສ່ພື້ນຖານໂຄງລ່າງຂອງລະບົບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າທີ່ສໍາຄັນ ແລະ ເຕັກໂນໂລຢີກະສິກໍາທີ່ທັນສະໄໝ ເຊັ່ນ: ເຄື່ອງຈັກກ່ຽວເຂົ້າ, ເຄື່ອງປັ່ນເຂົ້າຂະໜາດນ້ອຍ, ລົດຊິ້ງເພື່ອຂົນສົ່ງຜົນຜະລິດ, ເຄື່ອງອັດເມັດອາຫານສັດ, ເຄື່ອງປັ່ນສາລີ, ເຄື່ອງປອດເມັດສາລີ, ເຄື່ອງຈັກຕັດຫຍ້າ, ແລະ ການບໍລິການສ້ອມແປງເຄື່ອງກົນຈັກກະສິກໍາ. ບັນດາຜູ້ປະກອບການສ້າງຕັ້ງໃໝ່ເຫຼົ່ານີ້ ສາມາດສະໜອງການບໍລິການທີ່ຈໍາເປັນໃຫ້ກັບເຄືອຂ່າຍຂອງຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກໍາ ປະມານ 6.000 ຄົນ ເຊິ່ງແຕ່ລະຜູ້ປະກອບການສາມາດບໍລິການໃຫ້ຫຼາຍກວ່າ 10-60 ຄົນ ຂຶ້ນໄປ. ການລິເລີ່ມສະໜອງການບໍລິການທີ່ແຜ່ຂະຫຍາຍນີ້ ບໍ່ພຽງແຕ່ກະຕຸ້ນການປັບປຸງທີ່ສໍາຄັນໃນການຜະລິດກະສິກໍາເທົ່ານັ້ນ, ແຕ່ຍັງສ້າງຜົນຕອບແທນທາງເສດຖະກິດຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ ເຊິ່ງຜູ້ປະກອບການສ້າງຕັ້ງໃໝ່ທີ່ໄດ້ຮັບທຶນມີລາຍຮັບລວມທັງໝົດ ປະມານ 316.500 ໂດລາສະຫະລັດ ຈາກການສະໜອງການບໍລິການທີ່ຫຼາກຫຼາຍ.

ຜູ້ປະກອບການສ້າງຕັ້ງໃໝ່ກໍາລັງໃຫ້ບໍລິການກ່ຽວເຂົ້າ

ຜົນໄດ້ຮັບ ແລະ ຜົນກະທົບຂອງໂຄງການ

155
ລາຍການທີ່ໄດ້ມີການສະໜອງບໍລິການໃໝ່ຢູ່ຂັ້ນບ້ານ

~6.000
ຈຸນລະວິສາຫະກິດໄດ້ຈ່າຍຄ່າບໍລິການ ຜູ້ໃຫ້ສະຫນອງມີມູນຄ່າລວມຫຼາຍກ່ວາ **$317.000**

30-75%
ແມ່ນລາຍຮັບທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຜູ້ປະກອບການທີ່ສ້າງຕັ້ງໃໝ່

83%
ຈະສືບຕໍ່ສະໜອງການບໍລິການຢ່າງແນ່ນອນ ແລະ **12%** ແມ່ນອາດຈະສືບຕໍ່ສະໜອງການບໍລິການ

~$436.000
ແມ່ນມູນຄ່າການລົງທຶນຂອງຜູ້ປະກອບການສ້າງຕັ້ງໃໝ່

~16.500 ຖ້ຽວ
ໃນການຂົນສົ່ງຜົນຜະລິດຈາກສວນມາບ້ານ (ປະມານ **16.500-24.000** ໂຕນ)

11%
ຂອງຜູ້ປະກອບການທີ່ສ້າງຕັ້ງໃໝ່ໄດ້ສະຫນອງການບໍລິການເພີ່ມເຕີມເພື່ອເຊື່ອມໂຍງຊາວກະສິກອນກັບຜູ້ຊື້

ປັບປຸງການປະຊຸມປຶກສາຫາລືພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງລະຫວ່າງ ພາກລັດ ແລະ ພາກເອກະຊົນ

ໃນລະດັບຂັ້ນແຂວງ ແລະ ຂັ້ນເມືອງ ພາກເອກະຊົນບໍ່ຄ່ອຍມີໂອກາດໃນການປຶກສາຫາລືກ່ຽວກັບຜົນກະທົບຂອງນະໂຍບາຍ ແລະ ລະບຽບການກັບພາກລັດຖະບານ. ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ໄດ້ດຳເນີນແນວທາງຍຸດທະສາດ ເພື່ອຣັດແຄບຊ່ອງຫວ່າງ ລະຫວ່າງພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ, ຜ່ານການຈັດຝຶກອົບຮົມການສື່ສານຢ່າງປະສິດທິພາບໃຫ້ກັບທັງສອງພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ. ນອກຈາກນັ້ນ ຍັງໄດ້ຈັດກອງປະຊຸມປຶກສາຫາລື ໂດຍເປີດໂອກາດໃຫ້ທັງສອງຝ່າຍໄດ້ສົນທະນາ ແລະ ແລກປ່ຽນແນວຄວາມຄິດ ແລະ ຄວາມຄາດຫວັງຂອງແຕ່ລະຝ່າຍ ເຖິງແມ່ນວ່າທຸກຫົວຂໍ້ທີ່ສົນທະນາອາດຈະບໍ່ສາມາດແກ້ໄຂໄດ້ທັນທີກໍຕາມ.

ຜົນໄດ້ຮັບ ແລະ ຜົນກະທົບຂອງໂຄງການ

20
ບັນຫາທີ່ສ້າງຜົນກະທົບຕໍ່ການແຂ່ງຂັນຂອງຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳໄດ້ຖືກຕົກລົງເຫັນດີ ໃນກອງປະຊຸມທາງລັດຖະການ ແລະ ຖືກນຳເອົາໄປສະເໜີຕໍ່ຢູ່ໃນກອງປະຊຸມ ຂັ້ນແຂວງ ແລະ ຂັ້ນສູນກາງ

ການຝຶກອົບຮົມ
ພາກລັດ **44** ຄົນ ແລະ ພາກເອກະຊົນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ **103** ຄົນ ໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມດ້ານການສື່ສານ

544
ຄົນຈາກພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງທັງພາກລັດ ແລະ ເອກະຊົນໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມໃນການສ້າງຄວາມເອື້ອອຳນວຍໃຫ້ກັບພາກທຸລະກິດ

ຫຼາຍກວ່າ 76%
ຂອງຕົວແທນຈາກພາກເອກະຊົນຍິນດີທີ່ຈະຈ່າຍຄ່າເດີນທາງເອງ ເພື່ອເຂົ້າຮ່ວມກອງປະຊຸມ ແລະ **62%** ຍິນດີທີ່ຈະຈ່າຍຄ່າທີ່ພັກດ້ວຍຕົນເອງ

ນັກທຸລະກິດ ແລະ ພາກລັດ ປະຊຸມປຶກສາຫາລືກ່ຽວກັບປັດໄຈທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການຄ້າຂາຍສັດໃຫຍ່

ການສະຫລຸບຫຍໍ້ດ້ານກິດຈະກຳອື່ນໆ

ງານຕະຫຼາດນັດວາງສະແດງ ສິນຄ້າກະສິກຳ

ແມ່ຄ້າກຳລັງໂຄສະນາສິນຄ້າ ຜ່ານການຖ່າຍທອດສົດທາງເຟສບຸກຢູ່ທີ່ງານວາງສະແດງສິນຄ້າ ກະສິກຳ ຫລື ງານຕະຫລາດນັດ ທີ່ໂຄງການໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນ

ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ໄດ້ສະໜັບສະໜູນຈັດງານຕະຫຼາດນັດຊຽງຂວາງ ຫຼື ງານຕະຫຼາດນັດວາງສະແດງສິນຄ້າກະສິກຳ 4 ຄັ້ງ ໃນໄລຍະດຽວກັນກັບ ເທດສະການປະຈຳປີ ຫຼື ງານສຳຄັນຂອງທ້ອງຖິ່ນ ເຊັ່ນ: ງານມະຫາກຳກິລາແຫ່ງຊາດທີ່ຈັດຂຶ້ນຢູ່ຊຽງຂວາງ ໃນປີ 2022, ເທດສະການດອກຄາຍບານ ຢູ່ເມືອງໜອງແຮດ ແລະ ງານບຸນກິນຈຽງ ຢູ່ເມືອງແປກ ເຊິ່ງມີຄົນເຂົ້າງານ ປະມານ 45.000 ຄົນ ແລະ ມີຮ້ານຄ້າຫຼາຍກວ່າ 60 ຮ້ານ ທີ່ຂາຍຜະລິດຕະພັນຕ່າງໆ ລວມມີຫັດຖະກຳຕ່ຳຫູກ, ນ້ຳເຜິ້ງ, ຜະລິດຕະພັນຫຼອມໂລຫະ, ຊາຂີງ ແລະ ຊາຂີ້ໝິ້ນ, ແຈ່ວບອງ, ກາເຟ, ຊາພູສັນ, ເສັ້ນເຝີ, ພືດຕາມລະດູການ, ກົບ ແລະ ອື່ນໆ. ຜ່ານການຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານວິຊາການ, ການຍົກລະດັບການຫຸ້ມຫໍ່, ການສອນເຕັກນິກການຂາຍອອນໄລນ໌ ເຮັດໃຫ້ບັນດາຈຸນລະວິສາຫະກິດເຫຼົ່ານີ້ ໄດ້ຮັບປະສົບການທີ່ສຳຄັນອັນໃໝ່ ເຊິ່ງຊ່ວຍເພີ່ມຍອດຂາຍ ແລະ ເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດໄດ້ດີກວ່າເກົ່າ. ໃນງານດັ່ງກ່າວ, ບັນດາວິສາຫະກິດທີ່ໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນຈາກໂຄງການສາມາດສ້າງຍອດຂາຍໄດ້ມູນຄ່າຫຼາຍກວ່າ 118.550 ໂດລາສະຫະລັດ ແລະ ໄດ້ສືບຕໍ່ນຳໃຊ້ເຟດບຸກ ເປັນເຄື່ອງມືໃໝ່ໃນການເຂົ້າເຖິງລູກຄ້າຕ່າງແຂວງ ແລະ ຕ່າງປະເທດ ໄດ້ຫຼາຍຂຶ້ນກວ່າເກົ່າ. ຕົວຢ່າງ, ຜູ້ປະກອບການຄົນໜຶ່ງ ທີ່ຂາຍເຂົ້າໄກ່ນ້ອຍຄຸນນະພາບດີຢູ່ງານເທດສະການດອກຄາຍບານຢູ່ ເມືອງໜອງແຮດ ໄດ້ພົບກັບລູກຄ້າຫວຽດນາມ ແລະ ຍັງສືບຕໍ່ຊື້-ຂາຍເຂົ້ານຳກັນຈົນເຖິງປັດຈຸບັນ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ ປະລິມານການສະໜອງຂອງຜູ້ປະກອບຍັງບໍ່ທັນພຽງພໍຕໍ່ກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ.

ການປະກວດແຂ່ງຂັນ

ໂຄງການໄດ້ຈັດການແຂ່ງຂັນ 2 ລາຍການ ຢູ່ງານບຸນກິນຈຽງ ເມືອງແປກ. **ການແຂ່ງຂັນງົວຊີ້ນຫຼາຍ** ແມ່ນມີຈຸດປະສົງເພື່ອສົ່ງເສີມໃຫ້ຊາວກະສິກອນລ້ຽງງົວໃຫ້ມີຊີ້ນຫຼາຍເທົ່າທີ່ຈະເຮັດໄດ້ໃນໄລຍະສັ້ນ ແລະ ເພື່ອຢ້ຳຄືນໃຫ້ຊາວກະສິກອນ ແລະ ຜູ້ປະກອບການຮູ້ວ່າ ລູກຄ້າພ້ອມທີ່ຈະຈ່າຍເງິນໃຫ້ງົວທີ່ມີຊີ້ນຫຼາຍ ໃນລາຄາທີ່ສູງກວ່າ ງົວທີ່ມີຮູບຮ່າງງາມ. ການແຂ່ງຂັນ ແມ່ນໄດ້ເປີດຮັບສະໝັກ ທັງງົວຜູ້ ແລະ ງົວແມ່ ເຊິ່ງໄດ້ມີການຕັດສິນເອົາງົວທີ່ຊະນະຈາກການແຂ່ງຂັນໃນຂັ້ນເມືອງ ເພື່ອເຂົ້າມາແຂ່ງຂັນໃນງານບຸນກິນຈຽງ ເມືອງແປກ ຢູ່ຂັ້ນແຂວງ ໄລຍະເດືອນມັງກອນ.

ການຮັບລາງວັນງົວງາມຊີ້ນຫຼາຍ ແລະ ລາງວັນງົວງາມຮອບດ້ານ ຢູ່ງານບຸນປີໃໝ່ມົ້ງທີ່ໂຄງການໄດ້ໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນ

ຜູ້ຊະນະການປະກວດແຂ່ງຂັນຫັດຖະກຳດີເດັ່ນ ເຊິ່ງລາວກຳລັງນຸ່ງຊຸດທີ່ລາວເປັນຄົນອອກແບບເອງ

ງານປະກວດຜະລິດຕະພັນຫັດຖະກຳດີເດັ່ນ ໄດ້ຊຸກຍູ້ໃຫ້ບັນດາທຸລະກິດຍິງໃນຂະແໜງຫັດຖະກຳ ພັດທະນາສິນຄ້າໃໝ່ທີ່ບໍ່ເຄີຍຜະລິດມາກ່ອນ ສົ່ງເຂົ້າປະກວດ ເຊິ່ງມີທັງໝົດ 12 ສິນຄ້າໃໝ່ ລວມມີ: ກະເປົາ, ກາລະວັດ ແລະ ເຄື່ອງນຸ່ງ. ຜູ້ຊະນະການປະກວດ ແມ່ນ ນັກທຸລະກິດຍິງທີ່ມີອາຍຸນ້ອຍທີ່ສຸດໃນບັນດາຜູ້ທີ່ໄດ້ຮັບທຶນຂອງໂຄງການ ເຊິ່ງລາວໄດ້ສານຕໍ່ທຸລະກິດຫັດຖະກຳຕໍ່າຫູກຈາກແມ່ເຖົ້າຂອງລາວ, ຜະລິດຕະພັນທີ່ຊະນະເລີດແມ່ນ ຊຸດແບບປະສົມປະສານ ລະຫວ່າງ ຊຸດຊົນເຜົ່າມົ້ງ ແລະ ລາວລຸ່ມ ດັ່ງຮູບຂ້າງເທິງ.

ກິດຈະກຳການສ້າງເຄືອຂ່າຍ

ການພົວພັນກັນລະຫວ່າງບັນດາທຸລະກິດໃນປະເທດລາວແມ່ນຍັງມີໜ້ອຍ ແລະ ບໍ່ທັນເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນ ວ່າມີໃຜແດ່ ທີ່ເຮັດທຸລະກິດຄ້າຍຄືກັນໃນເມືອງທີ່ໃກ້ຄຽງ. ທຸລະກິດທີ່ຂະຫຍາຍຕົວສ່ວນຫຼາຍ ແມ່ນໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນຈາກເຄືອຂ່າຍ ທີ່ຊ່ວຍສະໜອງຂໍ້ມູນ ແລະ ຍື່ນໂອກາດໃຫ້. ສະນັ້ນ ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ທຸລະກິດທ້ອງຖິ່ນມີເຄືອຂ່າຍທີ່ກວ້າງຂວາງຂຶ້ນ, ໂຄງການຈຶ່ງໄດ້ຈັດກອງປະຊຸມເຄືອຂ່າຍຂຶ້ນຫຼາຍຄັ້ງ ແລະ ຊຸກຍູ້ໃຫ້ມີການສ້າງເຄືອຂ່າຍໃນລະຫວ່າງການຝຶກອົບຮົມພື້ນຖານການເຮັດທຸລະກິດ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ສົ່ງຜົນໃຫ້ຜູ້ປະກອບການສາລີ ໄດ້ພົບກັບຜູ້ຈຳໜ່າຍແນວພັນສາລີຄົນໃໝ່ ຜູ້ປະກອບການຈຶ່ງມີແນວພັນພຽງພໍສຳລັບລະດູການຕໍ່ໄປ, ຜູ້ປະກອບການສາລີຍັງຊອກໄດ້ເຄື່ອງມືອັນໃໝ່ ແລະ ນຳໄປປ່ອຍເຊົ່າແບບສິນເຊື່ອໃຫ້ກັບຊາວກະສິກອນ, ພ້ອມທັງມີສັນຍາຄ້າຂາຍອັນໃໝ່ເກີດຂຶ້ນ. ຂະແໜງການຫັດຖະກຳຕໍ່າຫູກກໍເກີດການເຊັນສັນຍາຄ້າຂາຍກັບຕ່າງແຂວງ ແລະ ຮູ້ຈັກກັບເຈົ້າໜ້າທີ່ພາສີອາກອນ.

ນັກທຸລະກິດຍິງແລກປ່ຽນຂໍ້ມູນຕິດຕໍ່ ໃນງານກອງປະຊຸມເຄືອຂ່າຍສຳລັບແມ່ຍິງ

ທຶນຟື້ນຟູເສດຖະກິດ

ທັງນີ້ເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນຜົນກະທົບດ້ານລົບ ຈາກການປິດປະເທດ ແລະ ຕະຫຼາດ ເນື່ອງຈາກພະຍາດໂຄວິດ-19, ໂຄງການໄດ້ເຮັດວຽກຮ່ວມກັບຄູ່ຮ່ວມງານພາກລັດ ກຳນົດເອົາຜູ້ສູນເສຍລາຍຮັບຈາກການປິດຕະຫຼາດ ແລະ ໄດ້ສະໜອງທຶນຊ່ວຍເຫຼືອ ເພື່ອຊ່ວຍເພີ່ມຕົ້ນທຶນໃນການດຳເນີນກິດຈະກຳຂອງພວກເຂົາ ເຊັ່ນ: ການຊ່ວຍທົດແທນປັດໄຈການຜະລິດທີ່ສູນເສຍໄປ ແລະ ຊ່ວຍຍົກລະດັບອຸປະກອນ ທີ່ພວກເຂົາບໍ່ສາມາດຊື້ໄດ້. ທຶນຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານນີ້ ມີຈຳນວນທັງໝົດ 74 ທຶນ (44% ຂອງຜູ້ຮັບທຶນແມ່ນແມ່ຍິງ) ເຊິ່ງເປັນທຶນຊ່ວຍເຫຼືອລ້າ 99% ຈາກອົງການ ຢູເຊດ ມີມູນຄ່າລວມ $42.362 ໂດລາ. ທຶນດັ່ງກ່າວໄດ້ມອບໃຫ້ບຸກຄົນ ເພື່ອສະໜັບສະໜູນກິດຈະກຳການສ້າງລາຍຮັບ ເຊັ່ນ: ການລ້ຽງໄກ່ ແລະ ໝູ, ການປູກຜັກ ແລະ ກາເຟ, ທຸລະກິດຕັດຫຍິບຂະໜາດນ້ອຍ, ຮ້ານອາຫານ ແລະ ຮ້ານສ້ອມແປງເຄື່ອງກົນຈັກຈຳນວນ 1 ຮ້ານ.

ນອກຈາກນີ້ ໂຄງການຍັງໄດ້ມອບແວ່ນຕາ ຈຳນວນ 2.713 ອັນ (97% ແມ່ນແມ່ຍິງ) ໃຫ້ແມ່ຍິງເຮັດວຽກດ້ານຫັດຖະກຳທີ່ມີບັນຫາທາງສາຍຕາໂດຍສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນ ແມ່ຍິງລາວລຸ່ມທີ່ຕໍ່າຫູກເປັນຈຳນວນ 2.055 ອັນ, ແມ່ຍິງຊົນເຜົ່າມົ້ງທີ່ຖັກແສ່ວ ຈຳນວນ 501 ອັນ, ແລະ ຊາວກະສິກອນປູກຊາ ຈຳນວນ 157 ອັນ (ຜູ້ຊາຍປະມານ 75 ຄົນ).

ແມ່ຍິງທີ່ໄດ້ຮັບທຶນກຳລັງຂາຍໝູຊຸດທຳອິດຂອງລາວຈຳນວນ 6 ໂຕ

ສວນຜັກທີ່ພ້ອມຈະເກັບຂາຍແລ້ວ

ບົດບາດຍິງຊາຍ ແລະ ການມີສ່ວນຮ່ວມ

ບົດບາດຍິງ-ຊາຍ: 51% ຂອງຜູ້ເຂົ້າຝຶກອົບຮົມທັງໝົດແມ່ນແມ່ຍິງ. ເພື່ອຮັບປະກັນການເຂົ້າຮ່ວມຂອງແມ່ຍິງ, ໂຄງການໄດ້ຈັດການຝຶກອົບຮົມໃນຕອນເຊົ້າ ໂດຍເລີ່ມຝຶກກ່ອນເວລາ 9 ໂມງເຊົ້າ ແລະ ຄູຝຶກໄດ້ເວົ້າພາສາທ້ອງຖິ່ນຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ເຊັ່ນ: ລາວລຸ່ມ, ມົ້ງ, ກຶມມຸ ແລະ ຜ່ອງ.

39% ຂອງທຸລະກິດທີ່ໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນ ແມ່ນດຳເນີນໂດຍແມ່ຍິງ ແລະ 30% ຂອງທຸລະກິດທີ່ສ້າງຕັ້ງໃໝ່ແມ່ນດຳເນີນໂດຍແມ່ຍິງຄືກັນ. ທຸລະກິດໂດຍສ່ວນໃຫຍ່ມີທັງຜົວ ແລະ ເມຍມີສ່ວນຮ່ວມ ໂດຍ ຜູ້ຊາຍມັກເຮັດວຽກກິດຈະກຳ (86% ຂອງເວລາ) ແລະ ຜູ້ຍິງເຮັດວຽກບໍລິຫານ. ໃນ 71% ຂອງທຸລະກິດ, ແມ່ຍິງສະຫນັບສະຫນູນຜົວຂອງເຂົາເຈົ້າດ້ວຍການຄຸ້ມຄອງທາງດ້ານການເງິນ.

ເຖິງແມ່ນວ່າ ທຸກຄົນໃນຄອບຄົວຈະມີສ່ວນຮ່ວມໃນການປູກ ແລະ ເກັບກ່ຽວຜົນຜະລິດກະສິກຳຫຼັກຂອງຄອບຄົວ, ແຕ່ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວຍອດຂາຍຈະຖືກລາຍງານພາຍໃຕ້ຊື່ຂອງຜູ້ຊາຍທີ່ອາວຸໂສໃນຄອບຄົວ. 78% ຂອງການຂາຍສິນຄ້າກະສິກຳໄດ້ຖືກລາຍງານວ່າ ຜະລິດໂດຍຜູ້ຊາຍ ແລະ 22% ແມ່ນແມ່ຍິງ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ ມີແມ່ຍິງ 10.780 ຄົນ ໄດ້ຮັບອຸປະກອນເພື່ອຍົກລະດັບທຸລະກິດຫັດຖະກຳຕໍ່າຫູກນຳພາໂດຍນັກທຸລະກິດແມ່ຍິງ.

ການຝຶກອົບຮົມທັກສະດ້ານທຸລະກິດຢູ່ວັດ

ແມ່ຍິງກຳລັງເຮັດກິດຈະກຳການຝຶກອົບຮົມທັກສະດ້ານທຸລະກິດ

ໄວໜຸ່ມ: 30% ຂອງຜູ້ເຂົ້າຝຶກອົບຮົມ ມີອາຍຸ ລະຫວ່າງ 18 – 29 ປີ. 14% ຂອງຜູ້ປະກອບການທີ່ໂຄງການສະໜັບສະໜູນອາຍຸຕໍ່າກວ່າ 30 ປີ ແລະ 19% ຂອງທຸລະກິດສ້າງຕັ້ງໃໝ່ທີ່ສະໜອງການບໍລິການດ້ານກະສິກຳ ແມ່ນບໍລິຫານໂດຍໄວໜຸ່ມ.

ຄົນພິການ: ໂຄງການໄດ້ດຳເນີນ ຢູ່ໃນ 2 ກິດຈະກຳ. 98% (30% ແມ່ນແມ່ຍິງ) ໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມການພັດທະນາທັກສະດ້ານທຸລະກິດ. ສະໜອງແວ່ນຕາ ໃຫ້ 2.713 ຄົນ (ແມ່ຍິງ 2.638 ຄົນ) ເພື່ອແກ້ໄຂບັນຫາໃນການເບິ່ງເຫັນຕາມເກນອາຍຸ. ອ່ານເພີ່ມເຕີມໜ້າທີ 11

ທ່ານໝໍກຳລັງວັດແທກສາຍຕາໃຫ້ແມ່ຍິງອາວຸໂສ

ຜົນສຳເລັດອັນພົ້ນເດັ່ນຂອງໂຄງການໃນຂັ້ນແຂວງ ແລະ ແຕ່ລະເມືອງ

ຕາຕະລາງ ການລົງທຶນຂອງພາກເອກະຊົນ ແລະ ໂຄງການໃນບັນດາ 7 ເມືອງ

ເມືອງ	ຈຳນວນທຶນ	ການລົງທຶນທັງໝົດ	ງົບປະມານຜູ້ປະກອບການ	ງົບປະມານໂຄງການ
ພູກູດ	97	$956.038	$660.385	$295.653
ຄຳ	56	$445.376	$357.539	$87.839
ຄູນ	42	$157.707	$85.921	$71.786
ໝອກ	40	$164.379	$83.184	$81.195
ຜາໄຊ	33	$112.698	$57.534	$55.164
ໜອງແຮດ	31	$245.702	$157.447	$88.255
ແປກ	32	$431.624	$315.347	$116.277
ລວມ	**331**	**$2.513.526**	**$1.717.356**	**$796.169**

ຜົນສຳເລັດອັນພົ້ນເດັ່ນຂອງແຂວງຊຽງຂວາງ

12,9 ລ້ານ
ເປົ້າເສດທີ່ນຳໃຊ້ແລ້ວ ໄດ້ເກັບຊື້ຄືນຈາກບັນດາ 7 ເມືອງພາຍໃນ 6 ເດືອນ

4 ຄັ້ງທຳອິດ
ໃນແຂວງ ໃນການປະມູນງົວ-ຄວາຍ ແລະ ຂາຍໄດ້ 13 ໂຕພາຍໃນ 1 ເດືອນ

2.713 ແວ່ນຕາ
ໄດ້ຊ່ວຍແມ່ຫູກ ຫຼື ຜູ້ຖັກແສ່ວທີ່ມີບັນຫາທາງສາຍຕາກັບມາສ້າງລາຍຮັບທີ່ດີອີກ

15.154 ໂຕ
ງົວຄວາຍໄດ້ຖືກຂາຍຜ່ານຕະຫຼາດ ພາຍໃນ 5 ເດືອນ

11.000
ແມ່ຍິງໃນ 7 ເມືອງໄດ້ມີວຽກເຮັດງານທຳ ແລະ ສ້າງລາຍຮັບເປັນລາຍເດືອນ

ຜົນສຳເລັດອັນພົ້ນເດັ່ນຂອງເມືອງພູກູດ

ຕາຕະລາງ ການລົງທຶນຂອງພາກເອກະຊົນ ແລະ ໂຄງການໃນເມືອງພູກູດ

ການລົງທຶນ	ມູນຄ່າ ທັງໝົດ	ຜູ້ປະກອບການ ສົມທົບ	ຢູເຊດສົມທົບ	ລາຍລະອຽດຂອງທຶນ
ສາລີ	$610.046	$486.238	$123.808	ລົດໄຖ 9, ເຄື່ອງຢອດເມັດສາລີ 1, ແປງສາທິດສາລີ 9, ເຄື່ອງຈັກປັ່ນສາລີ 13, ສາງ 8, ແລະ ເຕົາອົບ 1 ເຕົາ
ເຂົ້າ	$7.857	$3.928	$3.929	ເຄື່ອງກ່ຽວເຂົ້າ 2 ແລະ ເຄື່ອງຈັກປັ່ນເຂົ້າ 5 ເຄື່ອງ
ການບໍລິການ ດ້ານກະສິກຳ	$102.366	$53.229	$49.137	ລົດຊື້ງບໍລິການຂົນສົ່ງຜົນຜະລິດ 14 ຄັນ, ບໍລິການສ້ອມແປງກົນຈັກກະສິກຳ 3, ຈັກຕັດຫຍ້າ 33, ແລະ ເຄື່ອງຈັກອັດເມັດອາຫານສັດ 1 ເຄື່ອງ
ຕະຫຼາດຊຸມຊົນ	$20.385	$7.135	$13.250	ສ້າງຕະຫຼາດຊຸມຊົນຈຳນວນ 1 ແຫ່ງ
ທັດຖະກຳຕ່ຳຫູກ	$173.860	$109.855	$64.005	ຂະຫຍາຍ ແລະ ຍົກລະດັບກີ່, ຟືມ ແລະ ຊຸດອຸປະກອນຕ່ຳຫູກໃຫ້ແກ່ລູກຫູກ 1.650 ຄົນ
ແວ່ນຕາ	$22.385	-	$22.385	ສະໜອງແວ່ນຕາໃຫ້ຜູ້ສູງອາຍຸທີ່ມີບັນຫາທາງສາຍຕາຕາມເກນອາຍຸຈຳນວນ 632 ຄົນ ທີ່ຍັງສືບຕ່ຳຫູກເພື່ອສ້າງລາຍຮັບ
ທຶນຟື້ນຟູ ເສດຖະກິດ	$19.139	-	$19.139	ສົ່ງເສີມທຸລະກິດລ້ຽງໄກ່ 9 ຫົວໜ່ວຍ ແລະ ລ້ຽງໝູ 11 ຫົວໜ່ວຍ
ການລົງທຶນ ທັງໝົດ	**$956.038**	**$660.385**	**$295.653**	

ຕາຕະລາງ ການຝຶກອົບຮົມທັກສະດ້ານທຸລະກິດ ແລະ ການສາຍວິດີໂອສາທິດກົນຈັກກະສິກຳ

ການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ສາຍວິດີໂອ	ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທັງໝົດ	ຍິງ	ຈຳນວນບ້ານ
ທັກສະການເຮັດກະສິກຳແບບທຸລະກິດ	809	421	34
ທັກສະການເຮັດທຸລະກິດທີ່ສະໜັບສະໜູນວຽກງານດ້ານກະສິກຳ	437	193	31
ການສາຍວິດີໂອສາທິດເຄື່ອງຈັກກະສິກຳ	370	181	19

ຜົນສຳເລັດອັນພົ້ນເດັ່ນຂອງເມືອງແປກ

ຕາຕະລາງ ການລົງທຶນຂອງພາກເອກະຊົນ ແລະ ໂຄງການໃນເມືອງແປກ

ການລົງທຶນ	ມູນຄ່າ ທັງໝົດ	ຜູ້ປະກອບການ ສົມທົບ	ຢູເຊດສົມທົບ	ລາຍລະອຽດຂອງທຶນ
ເຂົ້າ	$16.037	$8.017	$8.020	ເຄື່ອງຈັກກ່ຽວເຂົ້າ 3 ແລະ ເຄື່ອງຈັກປັ່ນເຂົ້າ 13 ເຄື່ອງ
ການບໍລິການ ດ້ານກະສິກຳ	$5.932	$2.966	$2.966	ລົດຊັ້ງບໍລິການຂົນສົ່ງຜົນຜະລິດ 1 ຄັນ, ຈັກຕັດຫຍ້າ 1, ແລະ ເຄື່ອງຈັກຊອຍຫຍ້າ 1 ເຄື່ອງ
ຕະຫຼາດສັດໃຫຍ່	$41.149	$24.296	$16.853	ເຮືອນຮົ່ມສຳລັບງົວ 1 ຫຼັງ, ຊິງຊັ່ງນ້ຳໜັກ 1 ອັນ ແລະ ຈຸດປະມູນງົວ 1 ຈຸດ
ໂຮງງານເປົາພົພົ	$222.949	$180.949	$42.000	ເນັ້ນໜັກໃສ່ການເກັບຊື້ເປົາທີ່ນຳໃຊ້ແລ້ວເພື່ອເອົາກັບມາ ນຳໃຊ້ຄືນໃໝ່ ຈຳນວນ 12,9 ລ້ານເປົາ
ຫັດຖະກຳຕ່ຳຫູກ	$121.689	$99.119	$22.570	ຂະຫຍາຍ ແລະ ຍົກລະດັບ ກີ່, ຝ້າຍ, ຊຸດອຸປະກອນຕ່ຳຫູກ ໃຫ້ແກ່ລູກຫູກ ຈຳນວນ 3.203 ຄົນ
ແວ່ນຕາ	$19.240	-	$19.240	ສະໜອງແວ່ນຕາໃຫ້ຜູ້ສູງອາຍຸ ທີ່ມີບັນຫາທາງສາຍຕາ ຕາມເກນອາຍຸທີ່ສ້າງລາຍຮັບຈາກການຖັກແສ່ວ ຈຳນວນ 380 ຄົນ ແລະ ຜູ້ຜະລິດຊາ ຈຳນວນ 157 ຄົນ
ການບໍລິການ ຂອງທະນາຄານ	$1.985	-	$1.985	ສະໜອງຂໍ້ມູນດ້ານການບໍລິການຂອງທະນາຄານການຄ້າຕ່າງປະເທດລາວ ມະຫາຊົນ, ການເປີດບັນຊີ ແລະ ການນຳໃຊ້ ບີຊີເອວັນ ໃຫ້ 25 ບ້ານທີ່ຢູ່ໃນເຂດຊົນນະບົດ
ທຶນຟື້ນຟູ ເສດຖະກິດ	$2.643	-	$2.643	ສົ່ງເສີມທຸລະກິດລ້ຽງໄກ່ 9 ຫົວໜ່ວຍ ແລະ ລ້ຽງໝູ 11 ຫົວໜ່ວຍ
ການລົງທຶນ ທັງໝົດ	**$431.624**	**$315.347**	**$116.277**	

ຕາຕະລາງ ການຝຶກອົບຮົມທັກສະດ້ານທຸລະກິດ ແລະ ການສາຍວິດີໂອສາທິດກົນຈັກກະສິກຳ

ການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ສາຍວິດີໂອ	ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທັງໝົດ	ຍິງ	ຈຳນວນບ້ານ
ທັກສະການເຮັດກະສິກຳແບບທຸລະກິດ	1.937	1.373	80
ທັກສະການເຮັດທຸລະກິດທີ່ສະໜັບສະໜູນວຽກງານດ້ານກະສິກຳ	1.066	772	72
ການສາຍວິດີໂອສາທິດເຄື່ອງຈັກກະສິກຳ	914	644	71

ຜົນສຳເລັດອັນພົ້ນເດັ່ນຂອງເມືອງຄຳ

ຕາຕະລາງ ການລົງທຶນຂອງພາກເອກະຊົນ ແລະ ໂຄງການໃນເມືອງຄຳ

ການລົງທຶນ	ມູນຄ່າ ທັງໝົດ	ຜູ້ປະກອບການ ສົມທົບ	ຢູເຊດສົມທົບ	ລາຍລະອຽດຂອງທຶນ
ສາລີ	$203.342	$184.496	$18.846	ລົດໄຖ 4, ເຄື່ອງຢອດເມັດສາລີ 4, ເຄື່ອງຈັກກ່ຽວສາລີ 1, ແລະ ເຄື່ອງຈັກປັ່ນສາລີ 7 ເຄື່ອງ
ເຂົ້າ	$10.611	$5.305	$5.306	ເຄື່ອງກ່ຽວເຂົ້າ 1 ແລະ ເຄື່ອງຈັກປັ່ນເຂົ້າ 7 ເຄື່ອງ
ການບໍລິການ ດ້ານກະສິກຳ	$23.954	$17.680	$6.274	ລົດຊື້ງບໍລິການຂົນສົ່ງຜົນຜະລິດ 4 ຄັນ, ຈັກຕັດຫຍ້າ 2, ແລະ ເຄື່ອງຈັກອັດເມັດອາຫານສັດ 4 ເຄື່ອງ
ທັດຖະກຳຕໍ່າຫູກ	$191.883	$150.058	$41.825	ຂະຫຍາຍ ແລະ ຍົກລະດັບ ກີ່, ຟືມ, ຊຸດອຸປະກອນຕໍ່າຫູກ ໃຫ້ແກ່ລູກຫູກ ຈຳນວນ 3.368 ຄົນ
ແວ່ນຕາ	$15.588	-	$15.588	ສະໜອງແວ່ນຕາໃຫ້ຜູ້ສູງອາຍຸ ທີ່ມີບັນຫາທາງສາຍຕາ ຕາມເກນອາຍຸ ຈຳນວນ 547 ຄົນ ທີ່ຍັງສ້າງລາຍຮັບ ຈາກການຕໍ່າຫູກ
ການລົງທຶນ ທັງໝົດ	**$445.378**	**$357.539**	**$87.839**	

ຕາຕະລາງ ການຝຶກອົບຮົມທັກສະດ້ານທຸລະກິດ ແລະ ການສາຍວິດີໂອສາທິດກົນຈັກກະສິກຳ

ການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ສາຍວິດີໂອ	ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທັງໝົດ	ຍິງ	ຈຳນວນບ້ານ
ທັກສະການເຮັດກະສິກຳແບບທຸລະກິດ	1.899	823	69
ທັກສະການເຮັດທຸລະກິດທີ່ສະໜັບສະໜູນວຽກງານດ້ານກະສິກຳ	1.114	494	66
ການສາຍວິດີໂອສາທິດເຄື່ອງຈັກກະສິກຳ	1.139	570	63

ຜົນສຳເລັດອັນພົ້ນເດັ່ນຂອງເມືອງຄູນ

ຕາຕະລາງ ການລົງທຶນຂອງພາກເອກະຊົນ ແລະ ໂຄງການໃນເມືອງຄູນ

ການລົງທຶນ	ມູນຄ່າທັງໝົດ	ຜູ້ປະກອບການສົມທົບ	ຢູເຊດສົມທົບ	ລາຍລະອຽດຂອງທຶນ
ກາເຟ	$26.044	$13.412	$12.632	ເຮືອນຕາກກາເຟ 1 ຫຼັງ, ເຄື່ອງຈັກຄັດແຍກເມັດກາເຟ 1, ເຄື່ອງຈັກຂົ້ວເມັດກາເຟ 1 ເຄື່ອງ
ເຂົ້າ	$9.138	$4.568	$4.570	ເຄື່ອງກ່ຽວເຂົ້າ 2 ແລະ ເຄື່ອງຈັກປັ່ນເຂົ້າ 5 ເຄື່ອງ
ການບໍລິການດ້ານກະສິກຳ	$73.022	$45.754	$27.268	ລົດຊື້ບໍລິການຂົນສົ່ງຜົນຜະລິດ 13 ຄັນ
ຫັດຖະກຳຕ່ຳຫູກ	$35.791	$22.187	$13.604	ຂະຫຍາຍ ແລະ ຍົກລະດັບ ກີ່, ຝ້າຍ, ຊຸດອຸປະກອນຕ່ຳຫູກ ໃຫ້ແກ່ລູກຫູກ ຈຳນວນ 592 ຄົນ
ແວ່ນຕາ	$3.177	-	$3.177	ສະໜອງແວ່ນຕາໃຫ້ຜູ້ສູງອາຍຸ ທີ່ມີບັນຫາທາງສາຍຕາ ຕາມເກນອາຍຸ ຈຳນວນ 199 ຄົນ ທີ່ຍັງສ້າງລາຍຮັບຈາກການຕ່ຳຫູກ
ທຶນຟື້ນຟູເສດຖະກິດ	$10.535	-	$10.535	ສົ່ງເສີມທຸລະກິດລ້ຽງໝູ 2 ຫົວໜ່ວຍ, ລ້ຽງໄກ່ 2 ຫົວໜ່ວຍ, ປູກຜັກ 5 ຫົວໜ່ວຍ, ຮ້ານອາຫານ 1 ຫົວໜ່ວຍ, ກາເຟ 1 ຫົວໜ່ວຍ ແລະ ການຜະລິດເສັ້ນເຝີ 3 ຫົວໜ່ວຍ
ການລົງທຶນທັງໝົດ	**$157.707**	**$85.921**	**$71.786**	

ຕາຕະລາງ ການຝຶກອົບຮົມທັກສະດ້ານທຸລະກິດ ແລະ ການສາຍວີດີໂອສາທິດກົນຈັກກະສິກຳ

ການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ສາຍວີດີໂອ	ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທັງໝົດ	ຍິງ	ຈຳນວນບ້ານ
ທັກສະການເຮັດກະສິກຳແບບທຸລະກິດ	2.150	1.298	76
ທັກສະການເຮັດທຸລະກິດທີ່ສະໜັບສະໜູນວຽກງານດ້ານກະສິກຳ	1.294	832	69
ການສາຍວີດີໂອສາທິດເຄື່ອງຈັກກະສິກຳ	1.265	769	63

ຜົນສຳເລັດອັນພົ້ນເດັ່ນຂອງເມືອງໜອງແຮດ

ຕາຕະລາງ ການລົງທຶນຂອງພາກເອກະຊົນ ແລະ ໂຄງການໃນເມືອງໜອງແຮດ

ການລົງທຶນ	ມູນຄ່າ ທັງໝົດ	ຜູ້ປະກອບການ ສົມທົບ	ຢູເຊດສົມທົບ	ລາຍລະອຽດຂອງທຶນ
ສາລີ	$5.937	$3.013	$2.924	ເຄື່ອງຈັກປັ່ນສາລີ 6 ເຄື່ອງ
ເຂົ້າ	$3.099	$1.549	$1.550	ເຄື່ອງຈັກປັ່ນເຂົ້າ 2 ເຄື່ອງ
ການບໍລິການ ດ້ານກະສິກຳ	$75.827	$44.389	$31.483	ລົດຊື້ງບໍລິການຂົນສົ່ງຜົນຜະລິດ 14 ຄັນ ແລະ ເຄື່ອງຈັກອັດເມັດອາຫານສັດ 3 ເຄື່ອງ
ຫັດຖະກຳຕໍ່າຫູກ	$152.325	$108.496	$43.829	ຂະຫຍາຍ ແລະ ຍົກລະດັບ ກີ່, ຝ້າຍ, ຊຸດອຸປະກອນຕໍ່າຫູກ ໃຫ້ແກ່ລູກຫູກ ຈຳນວນ 1.738 ຄົນ
ແວ່ນຕາ	$8.469	-	$8.469	ສະໜອງແວ່ນຕາໃຫ້ຜູ້ສູງອາຍຸ ທີ່ມີບັນຫາທາງສາຍຕາ ຕາມເກນອາຍຸ ຈຳນວນ 414 ຄົນ ທີ່ຍັງສ້າງລາຍຮັບຈາກການຕໍ່າຫູກ
ການລົງທຶນ ທັງໝົດ	**$245.702**	**$157.447**	**$88.255**	

ຕາຕະລາງ ການຝຶກອົບຮົມທັກສະດ້ານທຸລະກິດ ແລະ ການສາຍວິດີໂອສາທິດກົນຈັກກະສິກຳ

ການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ສາຍວິດີໂອ	ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທັງໝົດ	ຍິງ	ຈຳນວນບ້ານ
ທັກສະການເຮັດກະສິກຳແບບທຸລະກິດ	2.476	942	94
ທັກສະການເຮັດທຸລະກິດທີ່ສະໜັບສະໜູນວຽກງານດ້ານກະສິກຳ	1.756	622	96
ການສາຍວິດີໂອສາທິດເຄື່ອງຈັກກະສິກຳ	1.796	607	91

ຜົນສຳເລັດອັນພົ້ນເດັ່ນຂອງເມືອງຜາໄຊ

ຕາຕະລາງ ການລົງທຶນຂອງພາກເອກະຊົນ ແລະ ໂຄງການໃນເມືອງຜາໄຊ

ການລົງທຶນ	ມູນຄ່າທັງໝົດ	ຜູ້ປະກອບການ ສົມທົບ	ຢູເຊດສົມທົບ	ລາຍລະອຽດຂອງທຶນ
ສາລີ	$7.967	$3.529	$4.438	ເຄື່ອງຈັກປັ່ນສາລີ 1 ເຄື່ອງ ຕິດກັບລົດຊິ້ງເພື່ອໄປບໍລິການປັ່ນຢູ່ກັບທີ່ ແລະ ຂົນສົ່ງສາລີ
ເຂົ້າ	$21.527	$10.760	$10.767	ເຄື່ອງຈັກອັດເມັດຝຸ່ນຊີວະພາບ 2 ເຄື່ອງ, ເຄື່ອງກ່ຽວເຂົ້າ 1, ເຄື່ອງຈັກປັ່ນເຂົ້າ 15 ເຄື່ອງ
ການລ້ຽງ ແລະ ເພາະພັນກົບ	$9.877	$6.090	$3.787	ເຮືອນຮົ່ມອະນຸບານກົບນ້ອຍ, ກະຊັງເພາະພັນ 23 ອັນ, ອ່າງລ້ຽງກົບນ້ອຍ 16 ອ່າງ ແລະ ອ່າງລ້ຽງກົບ 26 ອ່າງ ໃຫ້ຊາວກະສິກອນ 26 ຄົນ
ການບໍລິການດ້ານກະສິກຳ	$23.416	$13.108	$10.308	ລົດຊິ້ງບໍລິການຂົນສົ່ງຜົນຜະລິດ 4 ຄັນ ແລະ ເຄື່ອງຈັກຕັດຫຍ້າ 1 ເຄື່ອງ
ຫັດຖະກຳຕໍ່າຫູກ	$35.699	$24.047	$11.622	ຂະຫຍາຍ ແລະ ຍົກລະດັບ ກີ່, ຝ້າຍ, ຊຸດອຸປະກອນຕໍ່າຫູກ ໃຫ້ແກ່ລູກຫູກ ຈຳນວນ 425 ຄົນ
ແວ່ນຕາ	$14.242	-	$14.242	ສະໜອງແວ່ນຕາໃຫ້ຜູ້ສູງອາຍຸ ທີ່ມີບັນຫາທາງສາຍຕາຕາມເກນອາຍຸ ຈຳນວນ 384 ຄົນ ທີ່ຍັງສ້າງລາຍຮັບຈາກການຕໍ່າຫູກ ແລະ ຖັກແສ່ວ
ການລົງທຶນທັງໝົດ	**$112.698**	**$57.534**	**$55.164**	

ຕາຕະລາງ ການຝຶກອົບຮົມທັກສະດ້ານທຸລະກິດ ແລະ ການສາຍວິດີໂອສາທິດກົນຈັກກະສິກຳ

ການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ສາຍວິດີໂອ	ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທັງໝົດ	ຍິງ	ຈຳນວນບ້ານ
ທັກສະການເຮັດກະສິກຳແບບທຸລະກິດ	549	342	25
ທັກສະການເຮັດທຸລະກິດທີ່ສະໜັບສະໜູນວຽກງານດ້ານກະສິກຳ	396	270	23
ການສາຍວິດີໂອສາທິດເຄື່ອງຈັກກະສິກຳ	436	313	22

ຜົນສຳເລັດອັນພົ້ນເດັ່ນຂອງເມືອງໝອກ

ຕາຕະລາງ ການລົງທຶນຂອງພາກເອກະຊົນ ແລະ ໂຄງການໃນເມືອງໝອກ

ການລົງທຶນ	ມູນຄ່າ ທັງໝົດ	ຜູ້ປະກອບການ ສົມທົບ	ຢູເຊດສົມທົບ	ລາຍລະອຽດຂອງທຶນ
ສາລີ	$35.299	$20.565	$14.734	ເຄື່ອງປອດເມັດສາລີ 1 ຕິດກັບລົດຊຶ້ງ, ແປງສາທິດ ສາລີ 4 ແປງ, ສາງ 1 ຫຼັງ, ແລະ ເຕົາອົບ 1 ເຕົາ
ເຂົ້າ	$38.402	$19.281	$19.121	ເຄື່ອງຈັກປັ່ນເຂົ້າຂະໜາດ 4 ຟຸດ ຈຳນວນ 2 ເຄື່ອງ ແລະ ຂະໜາດນ້ອຍ 1 ເຄື່ອງ, ໂຮງສີຄັດແຍກເຂົ້າ 1 ໂຮງ
ມັນຕົ້ນ	$15.887	$8.686	$7.201	ສາງ 1 ຫຼັງ, ເຄື່ອງຈັກຊອຍມັນຕົ້ນ 17 ເຄື່ອງ, ຜ້າປັດຕາກມັນຕົ້ນ 100 ແຜ່ນ
ການເພາະພັນໄກ່	$2.281	$1.029	$1.252	ຕູ້ຟັກໄຂ່ 1, ຄອກໄກ່ 1, ກົງສຳລັບຂັງໄກ່ນ້ອຍ 5 ພ້ອມທັງ ດອກໄຟ, ພໍ່ພັນໄກ່ 5 ໂຕ ແລະ ແມ່ພັນໄກ່ 25 ໂຕ
ການບໍລິການ ດ້ານກະສິກຳ	$54.896	$28.110	$27.268	ລົດຊຶ້ງບໍລິການຂົນສົ່ງຜົນຜະລິດ 10 ຄັນ, ຈັກຕັດຫຍ້າ 2, ແລະ ເຄື່ອງຈັກອັດເມັດອາຫານສັດ 3 ເຄື່ອງ
ທັດຖະກຳຕ່ຳຫູກ	$6.966	$4.911	$2.055	ຂະຫຍາຍ ແລະ ຍົກລະດັບກີ່, ຝ້າຍ ແລະ ຊຸດອຸປະກອນ ຕ່ຳຫູກໃຫ້ແກ່ລູກຫູກ 87 ຄົນ
ທຶນຟື້ນຟູ ເສດຖະກິດ	$10.648	$602	$10.046	ເຄື່ອງຈັກຊອຍມັນຕົ້ນ 5, ເຄື່ອງຈັກປັ່ນສາລີ 1, ບໍລິການ ສ້ອມແປງກົນຈັກກະສິກຳ 1 ຫົວໜ່ວຍ, ຮ້ານອາຫານ ແລະ ຮ້ານຂາຍເຄື່ອງຍ່ອຍ 7 ຮ້ານ
ການລົງທຶນ ທັງໝົດ	**$164.379**	**$83.184**	**$81.195**	

ຕາຕະລາງ ການຝຶກອົບຮົມທັກສະດ້ານທຸລະກິດ ແລະ ການສາຍວີດີໂອສາທິດກົນຈັກກະສິກຳ

ການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ສາຍວີດີໂອ	ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທັງໝົດ	ຍິງ	ຈຳນວນບ້ານ
ທັກສະການເຮັດກະສິກຳແບບທຸລະກິດ	474	207	28
ທັກສະການເຮັດທຸລະກິດທີ່ສະໜັບສະໜູນວຽກງານດ້ານກະສິກຳ	289	120	28
ການສາຍວີດີໂອສາທິດເຄື່ອງຈັກກະສິກຳ	396	148	28

ການລົງທຶນຂອງໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ຢູ່ ສປປ ລາວ ສະໜັບສະໜູນໂດຍ ອົງການ ຢູເຊດ

ການລົງທຶນໃນຂະແໜງກະສິກຳ

ຈຸນລະວິສາຫະກິດ, ວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ ມີບົດບາດສຳຄັນຫຼາຍຕໍ່ເສດຖະກິດລາວ, ກວມເອົາ ປະມານ 99% ຂອງວິສາຫະກິດທີ່ຈົດທະບຽນ ເຊິ່ງປະກອບສ່ວນໃນລາຍຮັບຂອງປະເທດແບບບໍ່ເປັນທາງການ ປະມານ 30% ຂອງ GDP . ໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ເສີມສ້າງຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນຂອງຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ (ລວມມີທຸລະກິດຄອບຄົວໃນດ້ານການຄ້າ ແລະ ການປຸງແຕ່ງ) ໂດຍການສ້າງຄວາມຮູ້ ແລະ ທັກສະຂອງພວກເຂົາ ເພື່ອຕອບສະໜອງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ, ເພີ່ມທະວີການເຂົ້າເຖິງດ້ານການເງິນ, ເຄື່ອງມືກະສິກຳ, ເຕັກໂນໂລຢີ ແລະ ສ້າງການເຊື່ອມໂຍງຕະຫຼາດ ລະຫວ່າງ ວິສາຫະກິດໃນຂະແໜງກະສິກຳ, ຜູ້ປະກອບການທີ່ສ້າງຕັ້ງໃໝ່ ແລະ ລູກຄ້າ.

ໂຄງການໄດ້ຮ່ວມມືກັບທຸລະກິດຫຼາຍພາກສ່ວນ ໃນລະດັບທີ່ແຕກຕ່າງກັນ ຂອງຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງຜະລິດຕະພັນຫຼາກຫຼາຍປະເພດ ລວມມີ ສາລີ, ເຂົ້າ, ມັນຕົ້ນ, ໝາກເດືອຍ, ຂີງ, ຜັກ, ງົວ, ໄກ່, ກົບ ແລະ ຫັດຖະກຳຕ່ຳຫູກ (ເຄື່ອງນຸ່ງ ແລະ ເປົາບັນຈຸສິນຄ້າ). ທຸລະກິດເຫຼົ່ານີ້ ມີບົດບາດສຳຄັນໃນການອຳນວຍຄວາມສະດວກຕໍ່ການຜະລິດສິນຄ້າ ໂດຍການສະໜອງປັດໄຈການຜະລິດ ແລະ ຊ່ວຍຂະບວນການຊື້-ຂາຍ ກັບຈຸນລະວິສາຫະກິດທີ່ພວກເຂົາຮ່ວມມືນຳ.

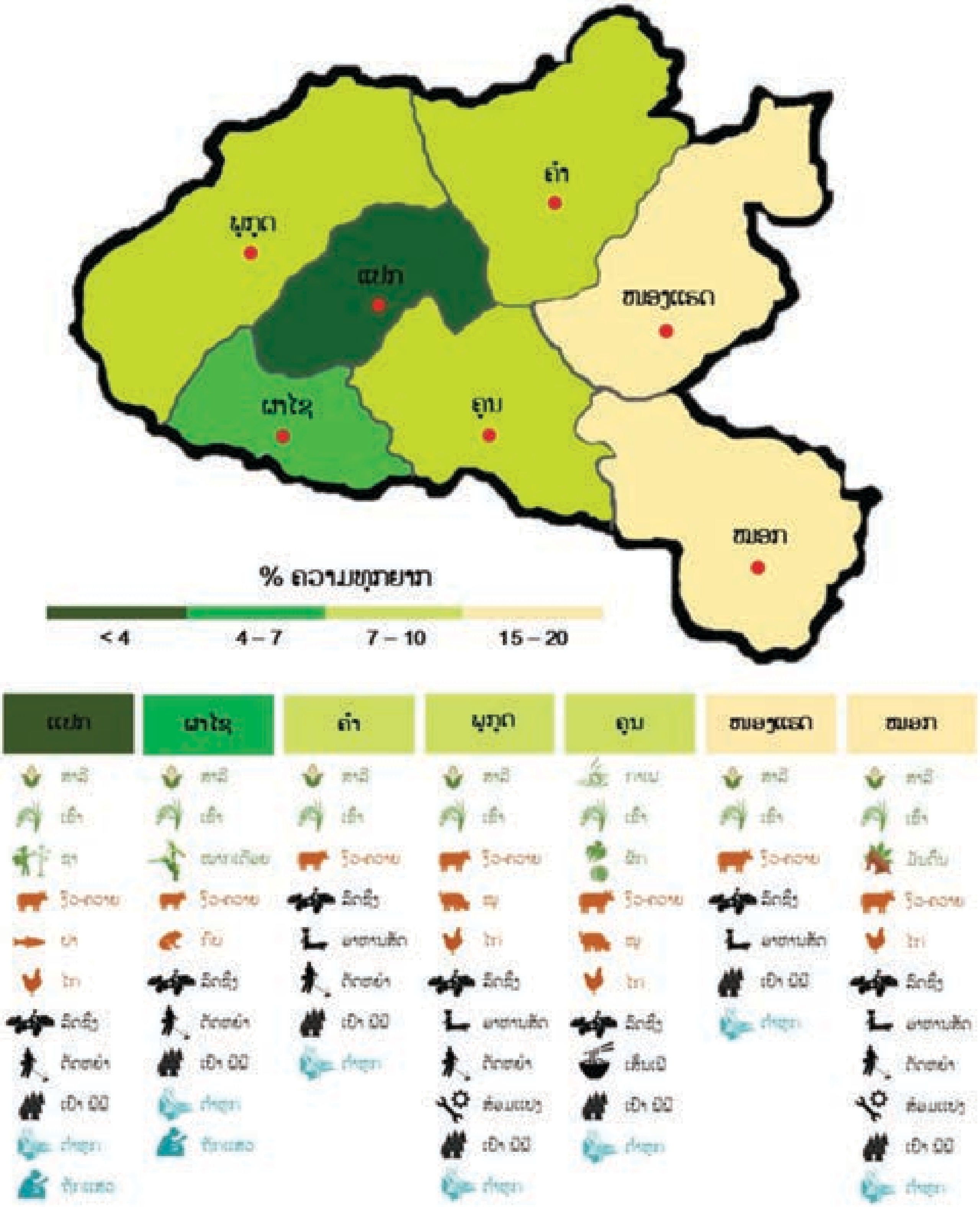
ການລົງທຶນໃນຂະແໜງສາລີ ແມ່ນກວມເອົາຫຼາຍທີ່ສຸດ ເຊິ່ງເລີ່ມຕັ້ງແຕ່ກິດຈະກຳໃນຂັ້ນຕອນການປູກເຊັ່ນ: ການຜະລິດແນວພັນສາລີແບບປະສົມ, ການສາທິດເຕັກນິກການປູກສາລີ ແລະ ການກະກຽມພື້ນທີ່ການຜະລິດເຊັ່ນ: ການຕັດຫຍ້າ, ການໄຖ-ຄາດດິນ ແລະ ຢອດເມັດສາລີ. ການລົງທຶນໃນກິດຈະກຳຫຼັງການເກັບກ່ຽວລວມມີ ການປັ່ນສາລີ, ການອົບແຫ້ງສາລີ ແລະ ສາງເກັບສາລີ.

ການລົງທຶນໃນຂະແໜງການຜະລິດເຂົ້າ ແມ່ນແນ່ໃສ່ ການເກັບກ່ຽວ, ການປັ່ນ, ການຄັດແຍກ ແລະ ຈັດເກຣດເຂົ້າ ເພື່ອຂາຍໃນຕະຫຼາດສຳລັບສິນຄ້າທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ.

ນອກຈາກນັ້ນເພື່ອຊ່ວຍວິສາຫະກິດທີ່ມີຢູ່ແລ້ວ, ໂຄງການໄດ້ສະໜັບສະໜູນ ວິສາຫະກິດສ້າງຕັ້ງໃໝ່ຈຳນວນ 152 ທຸລະກິດ ແລະ 3 ກຸ່ມ ໃນການສະໜອງບໍລິການດ້ານເຕັກໂນໂລຢີ ເພື່ອສະໜັບສະໜູນວຽກງານດ້ານກະສິກຳ.

ລົດໄຖກຳລັງໄຖສວນປູກສາລີຢູ່ພູ

ຮູບທີ 7. ການລົງທຶນຂອງ ອົງການຢູເຊດ ຢູ່ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ



ສາລີ

ສວນສາລີທີ່ປູກຢູ່ຕາມເນີນພູສູງ

ສາລີ ເປັນພືດເສດຖະກິດຫຼັກຂອງ ແຂວງຊຽງຂວາງ. ຕົ້ນຕໍແມ່ນ ປູກເພື່ອສົ່ງອອກຫວຽດນາມ ແລະ ຈີນ ເພື່ອຜະລິດເປັນອາຫານສັດ. ຄາດຄະເນຜົນຜະລິດຢູ່ລະຫວ່າງ 110.000 – 150.000 ໂຕນ. ລະດູການປູກເລີ່ມແຕ່ ເດືອນມີນາ ເຖິງ ເດືອນມິຖຸນາ, ການເກັບກ່ຽວເລີ່ມຕັ້ງແຕ່ ເດືອນຕຸລາ ຈົນເຖິງ ເດືອນກຸມພາ. ການເກັບກ່ຽວສາລີຢູ່ລາວ ສອດຄ່ອງກັບໄລຍະຂາດແຄນສາລີຢູ່ຫວຽດນາມ ແລະ ຈີນ ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ມີຄວາມຕ້ອງການສາລີສູງ ໂດຍສະເພາະທຸລະກິດແປຮູບອາຫານສັດຂະໜາດນ້ອຍ ທີ່ບໍ່ມີກຳລັງຊື້ສາລີໃນປະລິມານຫຼາຍຕໍ່ຄັ້ງ ຕາມເງື່ອນໄຂຂອງການນຳເຂົ້າຜ່ານທາງທະເລ ຈຶ່ງສົ່ງຜົນໃຫ້ຊາວກະສິກອນລາວໄດ້ຮັບລາຄາສາລີ ທີ່ສົມເຫດສົມຜົນ.

ຜູ້ປະກອບການປັ່ນສາລີ

ການປູກສາລີແບບດັ້ງເດີມ ແມ່ນບໍ່ຄ່ອຍມີປະສິດທິພາບເຊິ່ງສາລີສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນປູກຢູ່ຕາມເນີນພູ ຫ່າງຈາກບ້ານຂອງຊາວກະສິກອນ ປະມານ 3-10 ກິໂລແມັດ. ລະດັບຄວາມລາດຊັນຂອງພື້ນທີ່ເປັນຕົວກຳນົດວ່າ ຈະສາມາດນຳໃຊ້ເຄື່ອງຈັກເພື່ອໄຖ, ພວນດິນ, ປູກ ແລະ ເກັບກ່ຽວ ໄດ້ຫຼືບໍ່. ພື້ນທີ່ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນ ໃຊ້ແຮງງານຄົນໃນການປູກ ໂດຍໃຊ້ແນວພັນສາລີປະມານ 22 ກິໂລກຣາມຕໍ່ເຮັກຕາ ເຊິ່ງເປັນປະລິມານທີ່ຫຼາຍເກີນຄວາມຈຳເປັນ. ຕາມປົກກະຕິ ຊາວກະສິກອນຈະຂົນສົ່ງສາລີທີ່ເກັບກ່ຽວໄດ້ທັງໝົດກັບບ້ານ, ຈາກນັ້ນຜູ້ເກັບຊື້ຈະນຳເອົາເຄື່ອງຈັກມາປັ່ນ ແລະ ຂົນສົ່ງໄປຂາຍຕໍ່ໃຫ້ກັບລູກຄ້າ.

ເມັດສາລີທີ່ປັ່ນແລ້ວແມ່ນມີຄວາມຊຸ່ມສູງ ເຮັດໃຫ້ບໍ່ສາມາດເກັບໄວ້ໃນສາງໄດ້ດົນ ຫຼື ຂົນສົ່ງໄລຍະໄກໄດ້, ດັ່ງນັ້ນ ເມັດສາລີຈຶ່ງຖືກສົ່ງໄປຂາຍຕໍ່ໃຫ້ກັບພໍ່ຄ້າ ຫຼື ຜູ້ເກັບຊື້ທີ່ມີເຄື່ອງອົບແຫ້ງເພື່ອດຳເນີນການອົບຫຼຸດຄວາມຊຸ່ມກ່ອນນຳໄປສູ່ທ້ອງຕະຫຼາດ. ສາລີທີ່ເກັບກ່ຽວແລ້ວຈະມີໃນຄວາມຊຸ່ມ ລະຫວ່າງ 20–23%. ສາລີມານຈະຖືກເກັບໄວ້ຈົນກວ່າເຄື່ອງປັ່ນສາລີຈະມາເຖິງ. ໃນການປັ່ນສາລີໜຶ່ງເປົ້າ ໃນນັ້ນ ນ້ຳໜັກ 20% ແມ່ນແກນສາລີ ແລະ ສ່ວນທີ່ເຫຼືອແມ່ນເມັດສາລີ. ສະນັ້ນ ຖ້າຫາກສາມາດດຳເນີນການປັ່ນສາລີໄດ້ໃກ້ສວນສາລີເທົ່າໃດ ຍິ່ງຈະຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຂົນສົ່ງແກນສາລີທີ່ບໍ່ມີມູນຄ່າ, ເຊັ່ນດຽວກັບຂັ້ນຕອນການອົບແຫ້ງສາລີ ຖ້າຫາກໂຮງອົບແຫ້ງຢູ່ໃກ້ ຍິ່ງຈະຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍການຂົນສົ່ງເມັດທີ່ຍັງມີຄວາມຊຸ່ມ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ທຸກຂັ້ນຕອນອາດບໍ່ສາມາດດຳເນີນໄດ້ຢູ່ພາກສະໜາມ ແຕ່ຖ້າຫາກສາມາດແປຮູບໄດ້ໃກ້ສວນເທົ່າໃດຍິ່ງຈະຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ ແລະ ການສູນເສຍຫຼັງການເກັບກ່ຽວໄດ້ຫຼາຍເທົ່ານັ້ນ.

ສັງລວມການລົງທຶນໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າເພີ່ມຂອງສາລີ

ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ	ສະໜອງປັດໃຈການຜະລິດ	ແປງສາຫົດສາລີ	ລົດໄຖ	ຈັກຕັດຫຍ້າ	ເຄື່ອງຍອດເມັດສາລີ	ຈັກປັ່ນສາລີ	ສາງສາລີ	ເຕົາອົບສາລີ	ລວມຍອດການລົງທຶນ (ໂດລາ)
ທ້າວ ວັດໄຊຍະຟອງ	✓	✓	✓				✓		$ 70.145
ທ້າວ ສີວອນ	✓	✓	✓			✓	✓		$ 63.188
ທ້າວ ຄູດສີ	✓		✓	✓		✓	✓		$ 84.825
ທ້າວ ບຸນຄຳ	✓		✓			✓	✓		$ 70.757
ທ້າວ ຄຳຕາ	✓					✓	✓		$ 17.774
ທ້າວ ຊຽງບຸດດາ	✓		✓			✓	✓		$ 70.812
ທ້າວ ຄຳແສງ	✓						✓	✓	$ 60.595
ທ້າວ ໄມສອງ	✓	✓			✓		✓	✓	$ 31.667
ນາງ ວຽງສະໄໝ	✓					✓			$ 5.466
ທ້າວ ວັດແສ່ວວົງທອງ	✓		✓			✓	✓		$ 63.883
ທ້າວ ວອນມະນີວົງ	✓		✓			✓			$ 48.862
ທ້າວ ບຸນຜັນ	✓	✓		✓		✓			$ 7.857
ທ້າວ ບຸນມີ	✓					✓			$ 7.967
ທຸລະກິດທີ່ສ້າງຕັ້ງໃໝ່				✓	✓	✓			$ 20.058

ເກັບມ້ຽນສາລີມານໄວ້ຕາມພື້ນດິນ ແລະ ປົກດ້ວຍຜ້າບັດ

ລົດໄຖດິນ: ການປັບປຸງການບໍລິການ

ລົດໄຖຄູໂບຕ້າ M9808 ທີ່ມີມູນຄ່າຫຼາຍກວ່າ 45.000 ໂດລາ ແມ່ນແພງເກີນໄປສໍາລັບຊາວກະສິກອນຂະໜາດນ້ອຍທີ່ມີພື້ນທີ່ການຜະລິດພຽງແຕ່ 2 ເຮັກຕາ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ ສໍາລັບຜູ້ທີ່ມີທຶນພຽງພໍ, ລົດໄຖເຫຼົ່ານີ້ ແມ່ນເປັນເຄື່ອງມືທີ່ສາມາດສ້າງໂອກາດທາງທຸລະກິດ ໂດຍການສະໜອງບໍລິການກະກຽມພື້ນທີ່ການຜະລິດໃຫ້ຊາວກະສິກອນໃນຊຸມຊົນໜຶ່ງ ຫຼື ຫຼາຍໆຊຸມຊົນໃກ້ຄຽງ.

ຊາວກະສິກອນສາມາດເຂົ້າເຖິງການບໍລິການໄຖດິນໄດ້ງ່າຍຂຶ້ນ ເມື່ອຜູ້ໃຫ້ບໍລິການຍອມຮັບເງື່ອນໄຂການຊໍາລະຄ່າບໍລິການໃນຮູບ ແບບເງິນສົດ ຫຼື ຈ່າຍເປັນຜົນຜະລິດໃນໄລຍະເກັບກ່ຽວ ເຊິ່ງຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນຂໍ້ຈໍາກັດດ້ານການເງິນຂອງຊາວກະສິກອນທີ່ຕ້ອງການໃຊ້ບໍລິການ.

ລົດໄຖສວນສາລີພື້ນທີ່ຂອນຂ້ອນຂ້າງພຽງ

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

595.030

- ຜູ້ປະກອບການລົດໄຖຈຳນວນ 13 ຄົນ ໄດ້ລົງທຶນ ຈຳນວນ $540.044
- ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ $54.986

ຜົນໄດ້ຮັບໃນປີ 2023

13
ຄັນ ຂອງລົດໄຖທີ່ໄດ້ຊື້

~$273.000
ເປັນມູນຄ່າລວມທີ່ຊາວກະສິກອນຈ່າຍຄ່າບໍລິການໄຖດິນ

~700
ວິສາຫະກິດກະສິກຳໄດ້ນຳໃຊ້ບໍລິການໄຖດິນ

~1.640
ເຮັກຕາຂອງພື້ນທີ່ການຜະລິດໄດ້ຮັບການບໍລິການໄຖ

ຜົນກະທົບ

ລົດໄຖຊ່ວຍປະຢັດເວລາ ແລະ ແຮງງານໃນຂັ້ນຕອນການກະກຽມດິນເມື່ອທຽບໃສ່ການນຳໃຊ້ແຮງງານຄົນ. ນອກຈາກນັ້ນ ຍັງສາມາດຊ່ວຍເພີ່ມຜົນຜະລິດ ແລະ ຫຼຸດຜ່ອນການເກີດຂອງຫຍ້າເຮັດໃຫ້ໃຊ້ຢາຂ້າຫຍ້າໜ້ອຍລົງ ຈຶ່ງຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ ແລະ ເພີ່ມລາຍຮັບ.

ຜູ້ປະກອບການລົດໄຖບາງຄົນ ມີເຄືອຂ່າຍກັບພໍ່ຄ້າທີ່ສະໜອງປັດໄຈການຜະລິດ (ແນວພັນ ແລະ ປຸ໋ຍ) ໃຫ້ກັບຊາວກະສິກອນ ກໍຄື ລູກຄ້າຂອງຜູ້ປະກອບການລົດໄຖ. ນອກຈາກນັ້ນ ຜູ້ປະກອບການລົດໄຖບາງຄົນ ກໍໄດ້ເລີ່ມສະໜອງປັດໄຈການຜະລິດໃຫ້ກັບຊາວກະສິກອນໂດຍໃຊ້ທຶນຂອງຕົນເອງເຊັ່ນກັນ.

ປັດໄຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ໂຄງການພັກດັນໃຫ້ມີຜູ້ສະໜອງການບໍລິການໄຖດິນ ຫຼື ຜູ້ປະກອບການລົດໄຖຢູ່ໃນຊຸມຊົນ, ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ສາມາດລະບຸຊາວກະສິກອນທີ່ມີຄວາມຕ້ອງການໃຊ້ບໍລິການດັ່ງກ່າວໄດ້ໄວ. ຜູ້ປະກອບລົດໄຖເປັນບຸກຄົນທີ່ມີເງິນທຶນພໍສົມຄວນ, ຍອມຮັບການຈ່າຍຄ່າບໍລິການດ້ວຍເງິນສົດ ຫຼື ຈ່າຍເປັນຜົນຜະລິດຫຼັງເກັບກ່ຽວ.

ການປູກ: ການປັບປຸງການບໍລິການ

ຜູ້ປະກອບການສ້າງຕັ້ງໃໝ່ໃຫ້ບໍລິການຢອດເມັດສາລີ

ຊາວກະສິກອນທີ່ປູກສາລີ ໄດ້ມີການພັດທະນາຈາກການປູກແບບຫວ່ານ ມາເປັນການຂຸດຂຸມເພື່ອຢອດແນວພັນ. ໂດຍສະເລ່ຍແລ້ວ ວິທີການນີ້ແມ່ນໃຊ້ແນວພັນປະມານ 22 ກິໂລກຣາມຕໍ່ເຮັກຕາ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ແນວພັນສາລີທີ່ຊາວກະສິກອນນຳໃຊ້ໃນປັດຈຸບັນນີ້ ແມ່ນແນະນຳໃຫ້ປູກໃນໄລຍະຫ່າງທີ່ໃຊ້ແນວພັນສາລີປະມານ 15–18 ກິໂລກຣາມຕໍ່ເຮັກຕາ.

ເພື່ອເພີ່ມປະສິດທິພາບ ແລະ ຜົນຜະລິດ, ພໍ່ຄ້າ 1 ຄົນ, ຜູ້ປະກອບການລົດໄຖດິນຈຳນວນ 1 ຄົນ ແລະ ຜູ້ປະກອບການສ້າງຕັ້ງໃໝ່ຈຳນວນ 5 ຄົນ ໄດ້ລົງທຶນຊື້ເຄື່ອງຢອດເມັດສາລີທີ່ຕິດກັບລົດໄຖ. ຜູ້ປະກອບການລົດໄຖດິນ ແມ່ນໄດ້ລົງທຶນຊື້ເຄື່ອງຂະໜາດໃຫຍ່, ສ່ວນຜູ້ປະກອບການອື່ນແມ່ນ ຊື້ເຄື່ອງຂະໜາດນ້ອຍຕິດກັບລົດໄຖນາເດີນຕາມ.

ເນື່ອງຈາກເຄື່ອງຢອດເມັດສາລີບໍ່ສາມາດໃຊ້ໄດ້ໃນພື້ນທີ່ສູງຊັນ, ໂຄງການຈຶ່ງໄດ້ສະເໜີແນວຄິດການດຶງເຊືອກກຳນົດໄລຍະຫ່າງປະມານ 22 ຊັງຕີແມັດ (ຫຼືຕາມການແນະນຳ) ຕາມລວງຍາວຂອງເຊືອກເພື່ອຮັບປະກັນການປູກໃນໄລຍະທີ່ເໝາະສົມຊ່ວຍເພີ່ມຜົນຜະລິດ ແລະ ຫຼຸດຜ່ອນປະລິມານການສູນເສຍແນວພັນ ໂດຍໃຫ້ຊາວກະສິກອນຢອດແນວພັນພຽງແຕ່ 1 ເມັດໃສ່ຈຸດທີ່ໄດ້ກຳນົດໄວ້. ໂຄງການໄດ້ຮ່ວມກັບ **ຜູ້ປະກອບການ 15 ຄົນ** ທີ່ສະໜອງປັດໄຈການຜະລິດໃຫ້ຊາວກະສິກອນໃນການເຮັດແປງສາທິດສາລີຢູ່ພາຍໃນ 2 ເມືອງ ຄື: ເມືອງພູກູດ ແລະ ເມືອງໝອກ. ຊາວກະສິກອນສາມາດສົມທຽບໄດ້ວ່າ ການນຳໃຊ້ເຊືອກກຳນົດໄລຍະຫ່າງການປູກໄດ້ຮັບຜົນຜະລິດສູງກວ່າການປູກແບບດັ້ງເດີມ. ຊາວກະສິກອນເຂົ້າໃຈທັນທີວ່າ ການຢອດແນວພັນໃນປະລິມານທີ່ຖືກຕ້ອງຕໍ່ເຮັກຕາກໍໄດ້ຮັບຜົນຜະລິດໃນປະລິມານເທົ່າກັນ ຫຼື ອາດຈະໄດ້ຫຼາຍກວ່າ ພ້ອມທັງຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນຕົ້ນທຶນ. ຜູ້ປະກອບການໄດ້ສະໜອງແນວພັນໃນຮູບແບບສິນເຊື່ອ, ດັ່ງນັ້ນ ຖ້າຫາກຊາວກະສິກອນນຳໃຊ້ແນວພັນໃນປະລິມານທີ່ຖືກຕ້ອງ ຜູ້ປະກອບການເອງກໍຈະສາມາດສະໜອງປັດໄຈການຜະລິດໄດ້ຫຼາຍຂຶ້ນ ໂດຍອີງໃສ່ຕົ້ນທຶນທີ່ສາມາດຫຼຸດຜ່ອນໄດ້ນັ້ນ.

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

12.578

- ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການ ຈຳນວນ **7** ຄົນ ໄດ້ລົງທຶນ ຈຳນວນ **$6.289**
- ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ **$6.289**

ຜົນໄດ້ຮັບໃນປີ 2023

7
ເຄື່ອງຢອດເມັດສາລີໄດ້ຖືກຊື້

~$10.150
ແມ່ນມູນຄ່າທີ່ຊາວກະສິກອນຈ່າຍຄ່າຢອດເມັດສາລີໃຫ້ຜູ້ສະໜອງບໍລິການ

25
ແປງສາທິດການປູກສາລີ ໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນຈາກ ພາກເອກະຊົນ

214
ຄົນຂອງຜູ້ປູກສາລີໄດ້ສົມທຽບການປູກໃນໄລຍະຫ່າງທີ່ເໝາະສົມກັບການປູກແບບພື້ນບ້ານ

~120
ຄົນໄດ້ໃຊ້ບໍລິການຢອດເມັດສາລີໃນປະຈຸບັນ

~310
ເຮັກຕາໄດ້ນຳໃຊ້ບໍລິການເຄື່ອງຢອດເມັດສາລີ

25%
ແມ່ນການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຜົນຜະລິດຈາກການປູກໃນໄລຍະຫ່າງທີ່ເໝາະສົມ

60%
ຂອງຊາວກະສິກອນທີ່ເຂົ້າຮ່ວມການສາທິດການປູກ ແລະ ການເກັບກ່ຽວສາລີ ເວົ້າວ່າ ພວກເຂົາວາງແຜນທີ່ຈະນຳໃຊ້ລະບົບເຊືອກ ແລະ ການມັດເຊືອກເພື່ອປັບປຸງການປູກຂອງພວກເຂົາໃນລະດູການຕໍ່ໄປ

ຜົນກະທົບ

ການປູກໃນໄລຍະຫ່າງທີ່ເໝາະສົມສົ່ງຜົນໃຫ້ຊາວກະສິກອນໄດ້ຮັບຜົນຜະລິດຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການດຳເນີນງານວຽກງານຂອງຊາວກະສິກອນ.

ຈຳນວນຊາວກະສິກອນທີ່ໄດ້ຮັບປັດໄຈການຜະລິດເພີ່ມຂຶ້ນ ເຖິງແມ່ນວ່າ ປະລິມານປັດໄຈການຜະລິດທີ່ສະໜອງນັ້ນຈະເທົ່າເກົ່າ. ເນື່ອງຈາກວ່າ ຖ້າຫາກຊາວກະສິກອນຈຳນວນ 5 ຄົນ ນຳໃຊ້ປັດໄຈການຜະລິດທີ່ໄດ້ຮັບໃນປະລິມານທີ່ຖືກຕ້ອງຕາມຂະໜາດເນື້ອດິນຕົວຈິງ ຈະຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນການສູນເສຍປັດໄຈການຜະລິດໃນປະລິມານທີ່ສາມາດນຳໄປສະໜອງໃຫ້ກັບຊາວກະສິກອນໄດ້ຕື່ມອີກ 1 ຄົນ. ການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຜົນຜະລິດຕໍ່ພື້ນທີ່ ແມ່ນຊ່ວຍຫຼຸດຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການດຳເນີນງານ ແລະ ເພີ່ມຜົນກຳໄລໃຫ້ທັງຊາວກະສິກອນ ແລະ ພໍ່ຄ້າ ຈາກຈຳນວນຜົນຜະລິດທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ແຕ່ຈຳນວນປັດໄຈການຜະລິດທີ່ສະໜອງເທົ່າເກົ່າ ຫຼື ມູນຄ່າການລົງທຶນຫຼຸດລົງ.

ປັດຈຸບັນນີ້ ຊາວກະສິກອນມີຄວາມເຊື່ອໝັ້ນຕໍ່ຜູ້ປະກອບການທີ່ໄດ້ສະໜອງປັດໄຈການຜະລິດໃຫ້ພວກເຂົາ. ນອກຈາກນັ້ນ ຜົນໄດ້ຮັບຈາກແປງສາທິດຍັງຊ່ວຍເຮັດໃຫ້ຊາວກະສິກອນ ເປີດໃຈຍອມຮັບໃນການນຳໃຊ້ເຕັກນິກໃໝ່.

ປັດໄຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ຊາວກະສິກອນທີ່ໃຊ້ໄລຍະຫ່າງການປູກທີ່ເຫມາະສົມ ໄດ້ຮັບຜົນຜະລິດທີ່ດີຂຶ້ນຢ່າງຊັດເຈນ. ສາລີມານໃຫຍ່ຂຶ້ນ ແລະ ນ້ຳໜັກຫຼາຍຂຶ້ນກວ່າເກົ່າ.

ການປັ່ນສາລີ: ການປັບປຸງການບໍລິການ

ຂົນສົ່ງເຄື່ອງປັ່ນສາລີຂະໜາດໃຫຍ່ໄປປັ່ນຢູ່ສວນສາລີຂອງຊາວກະສິກອນດ້ວຍລົດຊິ້ງ.

ການປັ່ນສາລີ ເປັນຂັ້ນຕອນທີ່ສຳຄັນໃນການຈັດການສາລີຫຼັງການເກັບກ່ຽວ. ແກນສາລີ ແມ່ນກວມເອົາປະມານ 20% ຂອງນ້ຳໜັກສາລີທັງໝົດ. ດັ່ງນັ້ນ ຖ້າຫາກສາມາດປັ່ນເອົາແກນສາລີອອກໃກ້ສວນເທົ່າໃດ ຍິ່ງຈະຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຂົນສົ່ງ ແລະ ສົ່ງຜົນໃຫ້ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການດຳເນີນງານຫຼຸດລົງ.

ຜູ້ປະກອບການ ໂດຍສະເພາະຜູ້ສະໜອງປັດໄຈການຜະລິດໄດ້ນຳເຄື່ອງປັ່ນສາລີຂະໜາດໃຫຍ່, ສາມາດປັ່ນໄດ້ປະມານ 20-30 ໂຕນຕໍ່ມື້ ໄປຍັງບ້ານ ຫຼື ສວນເພື່ອປັ່ນສາລີມານຂອງຊາວກະສິກອນ ແລະ ບັນຈຸໃສ່ລົດບັນທຸກ ເມື່ອເຕັມລົດແລ້ວຈຶ່ງເຄື່ອນຍ້າຍ ແລະ ດຳເນີນຂັ້ນຕອນຕໍ່ໄປໃນລະບົບຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງ.

ຜູ້ລົງທຶນ

ເມືອງພູກູດ

ທ. ຫວັດ ແສ່ວວົງທອງ	020 93316216
ທ. ຄູດສີ ມີລາວົງ	020 55531311
ທ. ຊຽງບຸດດາ ບຸດດາວົງ	020 55285750
ທ. ບຸນຄຳ ແຊວວົງທອງ	020 58876717
ທ. ຄຳຕາ ແກ້ວວົງສັກ	030 2128887
ທ. ສີວອນ ເພັດແພວພັນ	020 22152260
ທ. ວອນ ມະນີວົງ	020 97412999
ທ. ບຸນພັນ ພັນມີໄຊ	030 2828242

ເມືອງຜາໄຊ

ທ. ບຸນມີ ສີລາຮັກ	030 2838489

ເມືອງຄຳ

ນ. ວຽງສະໄໝ ເລົ່າເປຍ່ຢ້າວ	020 56768080

ຜູ້ປະກອບການສ້າງຕັ້ງໃໝ່ 10 ຄົນ

ການລົງທຶນທັງໝົດ **$42.636**
ປັ່ນສາລີຈຳນວນ **66.000** ໂຕນຕໍ່ປີ
ຊາວກະສິກອນ **5.130** ຄົນ

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

42.636

- ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການ ຈຳນວນ **21** ຄົນ ໄດ້ລົງທຶນ ມູນຄ່າ **$22.435**
- ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ **$20.201**

ຜົນໄດ້ຮັບໃນລະດູການຂອງປີ 2023/2024

31
ເຄື່ອງຈັກປັ່ນສາລີທີ່ໄດ້ຖືກຊື້

~$13,8 ລ້ານ
ເປັນມູນຄ່າການຊື້ສາລີຂອງຜູ້ປະກອບ

~$13.000
ເປັນມູນຄ່າທີ່ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳຈ່າຍໃຫ້ກັບຜູ້ໃຫ້ບໍລິການໂດຍທີ່ບໍ່ໄດ້ເຊື່ອມໂຍງກັບຜູ້ປະກອບການ ຫຼື ຜູ້ຊື້

~5.100
ຂອງຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳໄດ້ປັ່ນສາລີ ຫຼັງຈາກເກັບກ່ຽວແລ້ວ

66.000 ໂຕນ
ຂອງສາລີທີ່ສາມາດປັ່ນໄດ້ ໂດຍຜູ້ເກັບຊື້ ແລະ ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການ

ກຸ່ມຜູ້ຜະລິດສາລີ
ໄດ້ເລີ່ມໃຫ້ການບໍລິການປັ່ນສາລີແກ່ພໍ່ຄ້າທ້ອງຖິ່ນ ຫຼັງຈາກປັ່ນສາລີຂອງສະມາຊິກກຸ່ມຄົບທຸກຄົນແລ້ວ

ຜົນກະທົບ

ການເພີ່ມຄວາມສາມາດໃນການປັ່ນສາລີໃຫ້ລະດັບຜູ້ເກັບຊື້ສົ່ງຜົນໃຫ້ການເກັບຊື້ສາລີຈາກຊາວກະສິກອນທີ່ພວກເຂົາໄດ້ສະໜອງປັດໄຈການຜະລິດໃຫ້ນັ້ນມີປະສິດທິພາບຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງທີ່ຊາວກະສິກອນຈະຂາຍໃຫ້ຜູ້ອື່ນ. ອັນນີ້ໄດ້ສົ່ງຜົນໃຫ້ຊາວກະສະກອນສາມາດໄດ້ຮັບປັດໄຈການຜະລິດຫຼາຍຂຶ້ນໃນລະດູການຕໍ່ໄປ.

ເຄື່ອງປັ່ນທັນສະໄໝເຮັດໃຫ້ສາລີມີການແຕກຫັກໜ້ອຍ, ຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນບັນຫາການສູນເສຍໃນລະຫວ່າງການເກັບຮັກສາ.

ເມື່ອການໃຫ້ບໍລິການປັ່ນສາລີໃກ້ເຕັມຄວາມສາມາດ ຕົ້ນທຶນການດຳເນີນທຸລະກິດຈະຫຼຸດລົງ ແລະ ຕ້ອງໂສ້ຂອງສາລີມີການແຂ່ງຂັນຫຼາຍຂຶ້ນ.

ປັດໄຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ຜູ້ເກັບຊື້ ຫຼື ພໍ່ຄ້າສ່ວນໃຫຍ່ ແມ່ນມີປະສົບການໃນການດຳເນີນທຸລະກິດດ້ານນີ້ມາແລ້ວເປັນເວລາຢ່າງໜ້ອຍ 10 ປີ ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ມີສາຍສຳພັນກັບຊຸມຊົນໃດໜຶ່ງຢ່າງແໜ້ນແຟ້ນ ແລະ ໄດ້ຮັບຄວາມໄວ້ວາງໃຈຈາກຊາວກະສິກອນທ້ອງຖິ່ນ. ພວກເຂົາໄດ້ສະໜອງປັດໄຈການຜະລິດແບບສິນເຊື່ອ ແລະ ສາມາດຈັດການກັບຈຳນວນຜົນຜະລິດທີ່ເກັບຊື້ໄດ້ຢ່າງວ່ອງໄວ, ເຊິ່ງຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງທີ່ຊາວກະສິກອນຈະຂາຍຜົນຜະລິດໃຫ້ກັບພໍ່ຄ້າຄົນອື່ນ.

ການລົງທຶນດ້ານການສ້າງສາງ: ການປັບປຸງດ້ານການຈັດການ

ໃນລະດູການເກັບກ່ຽວ, ຫຼາຍພື້ນທີ່ ແມ່ນຈຳເປັນຕ້ອງເກັບກ່ຽວສາລີໃນໄລຍະດຽວກັນ. ສິ່ງຜົນໃຫ້ພົບຄວາມທ້າທາຍໃນການຈັດການເນື່ອງຈາກພື້ນຖານໂຄງລ່າງທີ່ມີຈຳກັດ. ໃນ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ, ສາລີຖືກເກັບກ່ຽວໃນຂະນະທີ່ຍັງບໍ່ທັນແຫ້ງດີ ເຊິ່ງມີຄວາມຊຸ່ມ ປະມານ 20-23%. ດັ່ງນັ້ນ ຈຶ່ງຈຳເປັນຕ້ອງປັ່ນ ແລະ ເຄື່ອນຍ້າຍໄປອົບແຫ້ງ ຫຼື ນຳໃຊ້ໃຫ້ໄວທີ່ສຸດເທົ່າທີ່ຈະເປັນໄປໄດ້ ເພື່ອປ້ອງກັນການເໜົ່າເສຍ.

ສາລີທີ່ປັ່ນແລ້ວຈະຖືກບັນຈຸໃສ່ເປົາ ແລະ ຂົນຍ້າຍຈາກບ້ານຂອງຊາວກະສິກອນ ໂດຍຜູ້ເກັບຊື້ຈະກວດລະດັບຄວາມຊຸ່ມວ່າ ສາມາດເກັບໄວ້ໄດ້ດົນປານໃດ ຫຼື ຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ຮີບສົ່ງໄປຈຸດອົບແຫ້ງ. ຖ້າຫາກສາລີແຫ້ງດີກໍຈະສາມາດເກັບຮັກສາໄດ້ດົນຂຶ້ນຢູ່ຈຸດເກັບຊື້ ແຕ່ຖ້າຫາກປຽກເກີນໄປ ແມ່ນຈະຖືກຂົນສົ່ງໄປອົບແຫ້ງທັນທີ. ຈຸດເກັບຊື້ສາລີຂອງຜູ້ເກັບຊື້ຢູ່ ເມືອງ ພູກູດ ຍັງເປັນແບບປະຖົມປະຖານ ໂດຍວາງສາລີຢູ່ເທິງພື້ນດິນ ແລະ ປົກດ້ວຍຜ້າບັດ.

ຜູ້ເກັບຊື້ເຫັນບັນຫາຂອງສະພາບດ້ານການເກັບມ້ຽນທີ່ຍັງບໍ່ທັນຈັດການໄດ້ດີເທື່ອ ແລະ ການເສຍຫາຍທີ່ເກີດຂຶ້ນ ຈຶ່ງຕ້ອງການລົງທຶນໃນການສ້າງສາງເກັບສາລີ. ສາງເກັບສາລີ ແມ່ນມຸງຫຼັງຄາ, ເທພື້ນເບຕົງ ແລະ ເປີດໂລ່ງດ້ານຂ້າງເພື່ອໃຫ້ອາກາດຜ່ານໄດ້ ເຊິ່ງຊ່ວຍຫຼຸດຄວາມຊຸ່ມຂອງສາລີ.

ໂຄງການໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນສະເພາະຜູ້ປະກອບການທີ່ໄດ້ສະໜອງປັດໄຈການຜະລິດແບບສິນເຊື່ອໃຫ້ກັບຊາວກະສິກອນເທົ່ານັ້ນ. ໂຄງການຮັບປະກັນວ່າ ຂະໜາດຂອງສາງທີ່ລົງທຶນ ແມ່ນສອດຄ່ອງກັບປະລິມານຜົນຜະລິດຂອງຊາວກະສິກອນທີ່ໄດ້ຮັບປັດໄຈການຜະລິດຈາກຜູ້ປະກອບການ.

ຜູ້ລົງທຶນ

ເມືອງພູກູດ

ທ. ຄຳແສງ ດາລາວົງ	020 22345015
ທ. ຫວັດ ໄຊຍະຟອງ	020 28588839
ທ. ຫວັດ ແສ່ວວົງທອງ	020 93316216
ທ. ຄູດສີ ມີລາວົງ	020 55531311
ທ. ຊຽງບຸດດາ ບຸດດາວົງ	020 55285750
ທ. ບຸນຄຳ ແຊວວົງທອງ	020 58876717
ທ. ຄຳຕາ ແກ້ວວົງສັກ	030 2128887
ທ. ສີວອນ ເພັດແຜວພັນ	020 22152260

ເມືອງໜອກ

ທ. ໄມສອງ ຍອດນວນຈັນ	020 93891855

ການລົງທຶນທັງໝົດ **$205.482**
ຊາວກະສິກອນ **3.600** ຄົນ
ລວມເນື້ອທີ່ສາງທັງໝົດປະມານ **2.250** ຕາແມັດ

ສາງມີຄວາມພ້ອມກັບການເກັບກ່ຽວສາລີ ແລະ ເປັນສາງແບບເປີດໃຫ້ລົມຜ່ານ ເພື່ອປ້ອງກັນການເໜົ່າເສຍ

ສາງໃໝ່ເຕັມໄປດ້ວຍສາລີ

"ຫຼັງຈາກມີສາງເກັບສາລີໃໝ່, ຂ້ອຍສາມາດເກັບຮັກສາຜົນຜະລິດສາລີບໍ່ໃຫ້ຖືກຝົນ ແລະ ສາລີບໍ່ເໜົ່າ. ເຖິງລາຄາສາລີຈະລົງ, ຂ້ອຍຍັງສາມາດຊື້ໃນລາຄາສູງ ຫຼື ລາຄາເກົ່າໄດ້. ຫຼັງເກັບກ່ຽວ ຂ້ອຍໄດ້ນຳສາລີເຂົ້າສາງ ເພື່ອຮັກສາຄຸນະພາບ ແລະ ເພື່ອຮັບປະກັນວ່າ ຂ້ອຍສາມາດຂາຍໄດ້ໃນລາຄາທີ່ສູງໃນພາຍຫຼັງ"

- ຜູ້ເກັບຊື້

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

$ 187.735

- ຜູ້ເກັບຊື້ ຈຳນວນ 9 ຄົນ ໄດ້ລົງທຶນຈຳນວນ $125.041
- ອົງການຢູເຊດໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ $62.694

ຜົນໄດ້ຮັບໃນລະດູການຂອງປີ 2023/2024

2.250 ຕາແມັດ
ຂອງພື້ນທີ່ສາງເກັບສາລີສ້າງໃໝ່ 9 ສາງ

~$7,6 ລ້ານ
ແມ່ນມູນຄ່າສາລີທີ່ຊື້ຈາກຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ

16%
ແມ່ນການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຊາວກະສິກອນທີ່ໄດ້ຮັບປັດໄຈການຜະລິດຈາກຜູ້ປະກອບການ

~3.620
ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳໄດ້ເຊື່ອມໂຍງກັບຕະຫຼາດ, 91% ໄດ້ຮັບປັດໄຈການຜະລິດແບບສິນເຊື່ອ

~36.400 ໂຕນ
ຂອງສາລີ ທີ່ໄດ້ນຳມາເກັບໄວ້ທີ່ສາງ

100%
ຂອງຊາວກະສິກອນໃໝ່ທີ່ໄດ້ຮັບປັດໄຈການຜະລິດສາມາດຈ່າຍເງິນກູ້ຂອງພວກເຂົາຄືນໄດ້

ຜົນກະທົບ

ຜູ້ເກັບຊື້ໄດ້ລາຍງານວ່າ ການສູນເສຍຫຼັງການເກັບກ່ຽວຂອງພວກເຂົາຫຼຸດລົງ

ພວກເຂົາຍັງໄດ້ລາຍງານວ່າ ຊາວກະສິກອນມີຄວາມເຊື່ອໝັ້ນຂຶ້ນຫຼາຍເນື່ອງຈາກເຫັນວ່າ ພວກເຂົາລົງທຶນສ້າງສາງຖາວອນ ຈຶ່ງຜະລິດສາລີຫຼາຍຂຶ້ນ, ເຮັດໃຫ້ຊາວກະສິກອນມີລາຍຮັບເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ ປະລິມານຜົນຜະລິດທີ່ຊື້-ຂາຍກໍຫຼາຍຂຶ້ນເຊັ່ນດຽວກັນ.

ປັດໄຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ຜູ້ເກັບຊື້ທີ່ສະໜອງປັດໄຈການຜະລິດແບບສິນເຊື່ອໃຫ້ຊຸມຊົນມາຫຼາຍປີ ໄດ້ເຫັນຄວາມຈຳເປັນທີ່ແທ້ຈິງ ແລະ ມີຄວາມຕັ້ງໃຈຫຼາຍໃນການລົງທຶນດ້ານນີ້. ພາກລັດ ໄດ້ຊ່ວຍສະໜັບສະໜູນໃນການພັດທະນາອອກແບບສາງເກັບສາລີ.

ການລົງທຶນດ້ານການອົບແຫ້ງ: ການປັບປຸງດ້ານການຈັດການ

ໄດ້ຕິດຕັ້ງເຕົາອົບສາລີຢູ່ຂ້າງສາງຂອງຜູ້ປະກອບການສາລີ

ເນື່ອງຈາກສາລີຖືກເກັບກ່ຽວໃນຄວາມຊຸ່ມສະເລ່ຍ 20-23% ຫຼັງຈາກປັ່ນແລ້ວ ຕ້ອງໄດ້ອົບແຫ້ງທັນທີບໍ່ສະນັ້ນຈະຂຶ້ນໂໝກ. ທັງນີ້ເພື່ອປັບປຸງຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າເພີ່ມຂອງສາລີ, ໂຄງການໄດ້ສະໜັບສະໜູນພໍ່ຄ້າ ຈຳນວນ 2 ຄົນ ຢູ່ເມືອງ ພູກູດ ແລະ ເມືອງ ໝອກ ທີ່ໄດ້ລົງທຶນໃນການສ້າງສາງສາລີ ພ້ອມທັງຕິດຕັ້ງເຕົາອົບແຫ້ງ ເຊິ່ງສາມາດອົບໄດ້ 20 ໂຕນຕໍ່ຄັ້ງ (ກຳລັງການອົບອາດຈະຫຼຸດລົງ ຖ້າຫາກສາລີມີຄວາມຊຸ່ມສູງ) ແລະ ໃຊ້ເວລາໃນການອົບ 12-20 ຊົ່ວໂມງຕໍ່ຄັ້ງ. ເຄື່ອງອົບແຫ້ງສາລີ ໄດ້ຮັບການຕິດຕັ້ງຄວບຄູ່ໄປກັບສາງເກັບສາລີ ແລະ ສາມາດຈັດການກັບປະລິມານສາລີທີ່ເກັບຊື້ຕໍ່ອັນ ປະມານ 20-45%. ສາລີທີ່ອົບແຫ້ງແລ້ວຈະຖືກເກັບໄວ້ສາງ, ສ່ວນສາລີທີ່ຍັງບໍ່ທັນແຫ້ງ ຈະຖືກຂາຍຕໍ່ໃຫ້ກັບພໍ່ຄ້າອື່ນທີ່ມີເຕົາອົບແຫ້ງ.

ພໍ່ຄ້າຊື້ສາລີ ຢູ່ ເມືອງ ພູກູດ ແມ່ນພໍໃຈຫຼາຍ ຕໍ່ກັບ ເຕົາອົບສາລີເຕົາທີສອງທີ່ໄດ້ລົງທຶນໄປ ຈຶ່ງໄດ້ຊື້ເຄື່ອງຈັກເຄື່ອນຍ້າຍສາລີເຂົ້າ-ອອກ ເຕົາອົບເພີ່ມໃໝ່ອີກ ຈຳນວນ 2 ເຄື່ອງ. ລາວໄດ້ເຮັດສັນຍາໄລຍະຍາວກັບ ຟາມໄກ່ອາຫຼຸຍ ຢູ່ເມືອງ ພູກູດ ເພື່ອຂາຍສາລີສະໜອງການລ້ຽງໄກ່ຕະຫຼອດປີ. ໃນປັດຈຸບັນ ລາວໄດ້ສົ່ງອອກສາລີໂດຍກົງໃຫ້ກັບລູກຄ້າໃໝ່ໃນປະເທດໄທ ເຊິ່ງເປັນຕະຫຼາດໃໝ່ສຳລັບທຸລະກິດຂອງລາວ.

ຜູ້ລົງທຶນ

ເມືອງພູກູດ

ທ. ຄຳແສງ ດາລາວົງ 020 22345015

ເມືອງໝອກ

ທ. ໄມສອງ ຍອດນວນຈັນ 020 93891855

ການລົງທຶນທັງໝົດ **$23.500**
ເຕົາອົບ **2** ອັນ ສາມາດອົບໄດ້ **40** ໂຕນຕໍ່ມື້
ເຄື່ອງຈັກເຄື່ອນຍ້າຍສາລີ **2** ເຄື່ອງ

ທີມງານຊ່ຽວຊານຕິດຕັ້ງພັດລົມຂອງເຕົາອົບ

ຊ່ຽວຊານກຳລັງຕິດຕັ້ງເຕົາອົບສາລີ

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

$ 23.500

- ຜູ້ປະກອບການ 2 ຄົນໄດ້ລົງທຶນ ຈຳນວນ **$11.750**
- ອົງການຢູເຊດໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ **$11.750**

ຜົນໄດ້ຮັບໃນລະດູການຂອງປີ 2023/2024

2 & 2
ຊື້ ເຕົາອົບສາລີ 2 ເຕົາ ແລະ ເຄື່ອງຈັກເຄື່ອນຍ້າຍສາລີ 2 ເຄື່ອງ

~4.800 ໂຕນ
ຕໍ່ລະດູການໃນການອົບແຫ້ງສາລີ
(ມີກຳລັງການອົບ 40 ໂຕນຕໍ່ມື້)

~550 ໂຕນ
ຂອງສາລີທີ່ອົບແຫ້ງໃນໄລຍະການເກັບກ່ຽວ

ຜົນກະທົບ

ການອົບແຫ້ງສາລີ ຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງຂອງການສູນເສຍຫຼັງການເກັບກ່ຽວ ເຊິ່ງເຊື່ອມໂຍງກັບການລົງທຶນດ້ານການສ້າງສາງສາລີທີ່ຊ່ວຍໃຫ້ພໍ່ຄ້າສາມາດເກັບຮັກສາສາລີແຫ້ງໄປພ້ອມໆກັບການເຄື່ອນຍ້າຍສາລີປຽກໄປຍັງຜູ້ອື່ນທີ່ມີເຕົາອົບແຫ້ງ.

ປັດຈຸບັນ, 1 ໃນ 2 ຂອງຜູ້ລົງທຶນ ໄດ້ຂາຍສິນຄ້າໃຫ້ກັບຕະຫຼາດສາກົນ ໂດຍເຊັນສັນຍາຊື້-ຂາຍ ເພື່ອສົ່ງອອກສາລີແຫ້ງ ຈຳນວນ 3.000 ໂຕນ ໃຫ້ກັບ ປະເທດໄທ.

ຊ່ຽວຊານໄດ້ຝຶກອົບຮົມການສ້າງເຕົາອົບແຫ້ງໃຫ້ຊ່າງທ້ອງຖິ່ນເພື່ອຮັບປະກັນການສ້າງຂາຍສູ່ທ້ອງຕະຫຼາດໃນອະນາຄົດ.

ປັດໄຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ຜູ້ປະກອບການທັງສອງພາກສ່ວນ ມີວິໄສທັດທີ່ຊັດເຈນກ່ຽວກັບ ວິທີທີ່ພວກເຂົາຕ້ອງການພັດທະນາ ແລະ ຂະຫຍາຍຕົວໃນອະນາຄົດ. ພວກເຂົາມີການປະຢັດຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ຊັດເຈນໃນການຂົນສົ່ງສາລີແຫ້ງ ເມື່ອທຽບກັບສາລີຊຸ່ມ. ເນື່ອງຈາກ ເຄື່ອງອົບແຫ້ງສາລີຂະໜາດນ້ອຍ ທີ່ມີລາຄາຕໍ່າ ແມ່ນບໍ່ງ່າຍທີ່ຈະສ້າງ ຫຼື ຊື້, ໂຄງການຈຶ່ງໄດ້ຊອກເອົາຊ່ຽວຊານ (ຊາວອາເມລິກາ ທີ່ອາໄສຢູ່ໃນລາວເປັນໄລຍະຍາວ ແລະ ສາມາດເວົ້າພາສາລາວໄດ້) ມາຊ່ວຍສ້າງເຄື່ອງອົບແຫ້ງສາລີ.

ເຂົ້າ

ຊາວນາຕີເຂົ້າດ້ວຍມືແບບພື້ນບ້ານພາຍຫຼັງການເກັບກ່ຽວ

ເຂົ້າ ເປັນພືດກະສິກຳຫຼັກໃນປະເທດລາວ ແລະ ຊາວກະສິກອນສ່ວນໃຫຍ່ ແມ່ນປູກເຂົ້າ. ພວກເຂົາຜະລິດເຂົ້າເກັບໄວ້ໃຫ້ກຸ້ມກິນພາຍໃນຄອບຄົວ ຈຶ່ງຂາຍສ່ວນທີ່ເຫຼືອ. ແຕ່ລະຂົງເຂດ ແມ່ນມີສາຍພັນເຂົ້າສະເພາະທີ່ແຕກຕ່າງກັນ ເຊິ່ງມີລົດຊາດ ແລະ ເນື້ອສຳຜັດສະເພາະຕົວຕາມແຕ່ລະສາຍພັນ.

ເຂົ້າໄກ່ນ້ອຍ ເປັນເຂົ້າໜຽວສາຍພັນທີ່ສຸກຊ້າກວ່າສາຍພັນອື່ນ, ປູກສະເພາະ ໃນ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ ແລະ ແຂວງ ຫົວພັນ. ເຂົ້າໄກ່ນ້ອຍ ຈຶ່ງເປັນເຂົ້າສາຍພັນຫຼັກທີ່ນິຍົມປູກ ເຊິ່ງເມັດເຂົ້າມີລັກສະນະສັ້ນ, ມົນກົມ, ທົນທານຕໍ່ການແຕກຫັກ ແລະ ສີຍາກກວ່າເຂົ້າໜຽວພັນອື່ນ. ເຂົ້າໄກ່ນ້ອຍ ແມ່ນໃຊ້ສຳລັບການບໍລິໂພກປະຈຳວັນ ແລະ ຍັງນຳມາຜະລິດເປັນເສັ້ນເຝີ, ເຂົ້າຂຽບ ແລະ ໝັກ ເປັນເຄື່ອງດື່ມ ເຊັ່ນ: ການຜະລິດເປັນເບຍຍີ່ຫໍ້ ເບຍລາວໂກລ.

ສັງລວມການລົງທຶນໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າເພີ່ມຂອງເຂົ້າ

ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ	ເຄື່ອງກ່ຽວເຂົ້າ	ປັ່ນເຂົ້າ ຂະໜາດໃຫຍ່	ປັ່ນເຂົ້າ ຂະໜາດນ້ອຍ	ໂຮງສີ ຄັດເມັດເຂົ້າ	ລວມການລົງທຶນ
ທ. ຊົ້ວ່າງ ຢີງຕົງ		✓			$ 7.493
ທ. ໄຊຟອງ ສໍບົວລະພາ		✓			$ 6.876
ນ. ວ້າ ວ່າງ				✓	$ 23.640
ນັກທຸລະກິດສ້າງຕັ້ງໃໝ່	✓		✓		$ 67.934

ເຂົ້ານາປູກໃໝ່

ກອງເຂົ້າທີ່ເກັບກ່ຽວແລ້ວລໍຖ້າການປັ່ນ

ການລົງທຶນອັດເມັດຝຸ່ນບົ່ມ: ການປັບປຸງດ້ານການຈັດການ

ຝຸ່ນບົ່ມທີ່ພ້ອມຈະນຳໃຊ້ຫຼັງຈາກບົ່ມມາໄດ້ 2 - 4 ເດືອນ

ກຸ່ມຜູ້ຜະລິດເຂົ້າໄກ່ນ້ອຍຖິ່ນກຳເນີດ ບ້ານ ຫໍກາງ, ເມືອງ ຜາໄຊ ໄດ້ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນ ເພື່ອຊ່ວຍຊາວນາ ຈຳນວນ 20 ຄົນ ໃນການໂຮມຕົວກັນຂາຍເຂົ້າ ພ້ອມທັງຜະລິດຝຸ່ນບົ່ມ ເພື່ອເພີ່ມຄວາມອຸດົມສົມບູນໃຫ້ກັບດິນ. ໂຄງການ ໄດ້ຈັດຝຶກອົບຮົມຫຼັກສູດ ການຂາຍເພື່ອໃຫ້ໄດ້ຂາຍເພີ່ມ ໃຫ້ກັບກຸ່ມ ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ສະມາຊິກກຸ່ມສາມາດຮ່ວມກັນຄົ້ນຄວ້າ ແລະ ຕັ້ງເປົ້າໝາຍທີ່ຕ້ອງການຈະບັນລຸຮ່ວມກັນ, ສາມາດມອບໝາຍ ແລະ ແບ່ງໜ້າທີ່ກັນຢ່າງມີປະສິດທິພາບ ແລະ ຮັບປະກັນວ່າ ສະມາຊິກທຸກຄົນຈະໄດ້ຮັບສ່ວນແບ່ງຈາກຜົນກຳໄລຢ່າງຍຸດຕິທຳ ອີງຕາມການປະກອບສ່ວນຕົວຈິງຂອງແຕ່ລະບຸກຄົນ.

ຝຸ່ນບົ່ມມີຄຸນນະພາບສູງ ແລະ ເປັນຝຸ່ນຊີວະພາບ ນຳໃຊ້ເຂົ້າໃນການປູກເຂົ້າໄກ່ນ້ອຍ. ແຕ່ເມື່ອນຳໄປໃຊ້ບາງສ່ວນຈະປິວໄປກັບລົມ ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ເກີດການສູນເສຍແບບບໍ່ເກີດປະໂຫຍດ. ການນຳເອົາຝຸ່ນບົ່ມນັ້ນ ມາອັດເປັນເມັດຊ່ວຍໃຫ້ມີນ້ຳໜັກ ແລະ ທົນທານຕໍ່ສາຍລົມຫຼາຍຂຶ້ນ ພ້ອມທັງເຮັດໃຫ້ສາມາດປະສົມເຂົ້າກັບດິນໄດ້ດີກວ່າເກົ່າເມື່ອຝົນຕົກໃສ່.

ຝຸ່ນບົ່ມທີ່ໄດ້ອັດເປັນເມັດແລ້ວ

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

$ 727

- ກຸ່ມຜະລິດ ໄດ້ລົງທຶນ ຈຳນວນ **$363**
- ອົງການຢູເຊດໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ **$364**

ຜົນໄດ້ຮັບໃນປີ 2023

2
ເຄື່ອງຈັກອັດເມັດປຸ໋ຍ ໄດ້ຖືກຊື້

~$4.300
ແມ່ນຍອດຂາຍຝຸ່ນບົ່ມອັດເມັດທັງໝົດ

14%
ແມ່ນໄດ້ຮັບຜົນການຂາຍເກີນເປົ້າໝາຍ

25
ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳໄດ້ຊື້
ຝຸ່ນບົ່ມອັດເມັດ

~46 ໂຕນ
ແມ່ນຈຳນວນທີ່ສາມາດຜະລິດຂອງ
ຝຸ່ນບົ່ມອັດເມັດທີ່ຂາຍ

ຜົນກະທົບ

ຕະຫຼາດ ຍັງມີຄວາມຕ້ອງການຝຸ່ນບົ່ມຈຳນວນຫຼາຍ, ນອກຈາກເຂົ້າໄກ່ນ້ອຍແລ້ວ ຍັງມີສິນຄ້າອື່ນໆທີ່ມີມູນຄ່າສູງທີ່ຈຳເປັນຕ້ອງຮັກສາມາດຕະຖານອິນຊີ ເຊັ່ນ: ຊາ ເພື່ອສົ່ງຂາຍໃຫ້ກັບປະເທດຈີນ

ປັດໄຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ເຂົ້າໄກ່ນ້ອຍ ຕ້ອງການໂຄງສ້າງດິນທີ່ດີ ເພື່ອການຈະເລີນເຕີບໂຕ ແຕ່ປຸ໋ຍເຄມີ ແມ່ນໃຊ້ບໍ່ໄດ້ຜົນ. ການນຳໃຊ້ຝຸ່ນບົ່ມຊີວະພາບ ຫຼື ແບບອັດເມັດເທົ່ານັ້ນທີ່ສະດວກ ແລະ ເໝາະສົມ ເພື່ອຊ່ວຍຮັກສາຄວາມອຸດົມສົມບູນຂອງດິນ.

ການລົງທຶນດ້ານການກ່ຽວເຂົ້າ: ການປັບປຸງການບໍລິການ

ເຄື່ອງກ່ຽວເຂົ້າແບບໃໝ່ ຢູ່ຊຽງຂວາງ ກຳລັງກ່ຽວເຂົ້າໃຫ້ຊາວນາ

ນາເຂົ້າ ໃນບັນດາແຂວງພາກເໜືອ ແມ່ນມີພື້ນທີ່ຂະໜາດນ້ອຍຕັ້ງຢູ່ຕາມຮ່ອມພູ. ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ ສະມາຊິກໃນຄອບຄົວ ແລະ ເພື່ອນບ້ານຈະຊ່ວຍກັນເກັບກ່ຽວຜົນຜະລິດ. ການເກັບກ່ຽວເຂົ້າ ແມ່ນເປັນວຽກໜັກ ແລະ ຕ້ອງໄດ້ໃຊ້ແຮງງານຄົນຈຳນວນຫຼາຍ ເຊິ່ງປະຈຸບັນຍິ່ງຫຍຸ້ງຍາກຂຶ້ນ ເນື່ອງຈາກການຂາດແຮງງານໄວໜຸ່ມທີ່ຍ້າຍອອກໄປເຮັດວຽກຢູ່ໃນເມືອງນັບມື້ນັບຫຼາຍຂຶ້ນ.

ຜ່ານການສາຍວິດີໂອສາທິດເຄື່ອງຈັກກະສິກຳ ໄດ້ສ້າງແຮງຈູງໃຈໃຫ້ຜູ້ປະກອບການ 1 ຄົນ ຄື ນາງ ເຢັງ ຢ່າງ ລົງທຶນຊື້ເຄື່ອງກ່ຽວເຂົ້າ ເຊິ່ງເປັນ ເຄື່ອງມືກ່ຽວເຂົ້າ ອັນທຳອິດຂອງແຂວງ, ຫຼັງຈາກນັ້ນ ກໍເກີດການລົງທຶນຈາກຜູ້ປະກອບການອື່ນໆອີກ ຈຳນວນ 8 ເຄື່ອງ ໃນລະດູການຕໍ່ມາ. ເຄື່ອງກ່ຽວເຂົ້ານີ້ແມ່ນໃຊ້ຕິດກັບທາງໜ້າຂອງລົດໄຖນາທີ່ຊາວນາສ່ວນຫຼາຍມີຢູ່ແລ້ວ ເພື່ອໃຫ້ສາມາດຂ້າມຄັນນາໄປໄດ້.

ໃນເບື້ອງຕົ້ນ ແມ່ນ ຂ້ອນຂ້າງພົບກັບຄວາມທ້າທາຍ ເນື່ອງຈາກຊາວກະສິກອນຫຼາຍຄົນເປັນຫ່ວງວ່າ ເຄື່ອງກ່ຽວເຂົ້າຈະເຮັດໃຫ້ເມັດເຂົ້າຫຼົ່ນຫຼາຍ ແຕ່ຫຼັງຈາກໄດ້ເຫັນຜົນຂອງການສາທິດນຳໃຊ້ຈັກກ່ຽວເຂົ້າຢູ່ນາຂອງຜູ້ປະກອບການເອງ ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ຊາວກະສິກອນຫຼາຍຄົນຂໍໃຊ້ບໍລິການທັນທີ.

" ກ່ອນມີເຄື່ອງກ່ຽວເຂົ້າ ແມ່ນຕ້ອງໄດ້ຈ້າງແຮງງານ 25 ຄົນ ເພື່ອກ່ຽວເຂົ້າໝົດມື້ ໃນນາຂະໜາດພື້ນທີ່ 1 ເຮັກຕາ, ປັດຈຸບັນ ຫຼັງ ຈາກໃຊ້ເຄື່ອງຈັກກ່ຽວເຂົ້າແມ່ນ ໃຊ້ເວລາພຽງເຄິ່ງວັນ ເທົ່ານັ້ນ. ໃນເມື່ອກ່ອນ ແມ່ນຈະຕ້ອງຈ່າຍຄ່າແຮງງານຄົນ ເພື່ອກ່ຽວເຂົ້າປະ ມານ 2.000.000 ກີບ ແຕ່ຫຼັງຈາກໃຊ້ເຄື່ອງຈັກກ່ຽວເຂົ້າແມ່ນ ໄດ້ຈ່າຍຄ່າບໍລິການ ພຽງແຕ່ 800.000 ກີບ ເທົ່ານັ້ນ."

- ຜູ້ປະກອບການສ້າງຕັ້ງໃໝ່

ຜູ້ປະກອບການສ້າງຕັ້ງໃໝ່ກຳລັງໃຫ້ບໍລິການກ່ຽວເຂົ້າໃຫ້ຊາວນາ

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

11.026

- ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການ ຈຳນວນ 9 ຄົນ ໄດ້ລົງທຶນ $5.512
- ອົງການຢູເຊດໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ $5.514

ຜົນໄດ້ຮັບໃນປີ 2023

9
ເຄື່ອງກ່ຽວເຂົ້າໄດ້ຖືກຊື້

~$11.690
ແມ່ນມູນຄ່າບໍລິການທີ່ຈຸນລະວິສາຫະກິດຈ່າຍໃຫ້ຜູ້ສະໜອງ

~241
ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ໄດ້ໃຊ້ບໍລິການກ່ຽວເຂົ້າ ໃນປະຈຸບັນ

~230
ເຮັກຕາຂອງນາເຂົ້າໄດ້ຮັບບໍລິການກ່ຽວເຂົ້າໂດຍໃຊ້ຈັກກ່ຽວເຂົ້າ

ຜົນກະທົບ

ການເກັບກ່ຽວເຂົ້າດ້ວຍຈັກຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນລາຍຈ່າຍ, ແຮງງານ ແລະ ການສູນເສຍຫຼັງການເກັບກ່ຽວ ເພາະສາມາດເກັບກ່ຽວໄດ້ໄວຂຶ້ນ.

ປັດໄຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ພາຍຫຼັງໄດ້ເຫັນວິດີໂອຂອງໂຄງການ, ຜູ້ປະກອບການທີ່ສ້າງຕັ້ງໃໝ່ ນາງ ເຢັງ ຢ່າງ ໄດ້ຮັບແຮງບັນດານໃຈໃນການທົດລອງຊື້ເຄື່ອງກ່ຽວເຂົ້າທີ່ເປັນເຕັກໂນໂລຊີໃຫມ່. ທຶນສົມທົບຂອງໂຄງການຊ່ວຍຫຼຸດຕົ້ນທຶນໃນການລົງທຶນເຄິ່ງໜຶ່ງ ແລະ ສ້າງຄວາມໝັ້ນໃຈໃຫ້ການລົງທຶນຄັ້ງທຳອິດຂອງລາວ ໃນເຄື່ອງຈັກທີ່ເປັນເຕັກໂນໂລຢີໃໝ່ຂອງ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ ນີ້. ໂຄງການ ໄດ້ຖ່າຍວິດີໂອຕອນລາວກຳລັງທົດລອງນຳໃຊ້ເຄື່ອງກ່ຽວເຂົ້າ ແລະ ໄດ້ເປີດວິດີໂອນັ້ນ ເວລາຈັດຝຶກອົບຮົມຢູ່ຂັ້ນບ້ານ ເພື່ອສົ່ງເສີມໃຫ້ຄົນອື່ນນຳໃຊ້ເຕັກໂນໂລຢີນີ້ຫຼາຍຂຶ້ນ.

ການລົງທຶນດ້ານການປັ່ນເຂົ້າ: ການປັບປຸງການບໍລິການ

ກຳລັງບໍລິການປັ່ນເຂົ້າໃຫ້ຊາວນາ

ພາຍຫຼັງເກັບກ່ຽວເຂົ້າແລ້ວ ຊາວນາ ຫຼາຍກວ່າ 60% ຍັງປັ່ນເຂົ້າແບບພື້ນບ້ານ ເຖິງແມ່ນວ່າ ການໃຊ້ເຄື່ອງຈັກປັ່ນເຂົ້າ ຈະມີປະສິດທິພາບກວ່າຫຼາຍ. ໂຄງການ ຈຶ່ງໄດ້ລົງທຶນດ້ານການປັ່ນເຂົ້າຢູ່ໃນ 2 ລະດັບ ເຊິ່ງເປັນເຄື່ອງຂະໜາດໃຫຍ່ ແລະ ຂະໜາດນ້ອຍ. ຢູ່ ເມືອງໝອກ ໂຄງການ ໄດ້ສະໜັບສະໜູນຜູ້ປະກອບການຂະໜາດໃຫຍ່ ຈຳນວນ 2 ຄົນ ຍົກລະດັບເຄື່ອງປັ່ນເຂົ້າຂະໜາດໃຫຍ່ ເຊິ່ງເຄື່ອນຍ້າຍໄດ້ຢ່າງວ່ອງໄວຈາກບ້ານໜຶ່ງໄປອີກບ້ານໜຶ່ງ ໃນລະດູການເກັບກ່ຽວ. ການລົງທຶນທັງສອງນີ້, ຜູ້ໜຶ່ງແມ່ນ ໃຫ້ບໍລິການຊຸມຊົນເຜົ່າມົ້ງ ແລະ ອີກຜູ້ໜຶ່ງແມ່ນ ໃຫ້ບໍລິການຊຸມຊົນລາວລຸ່ມ. ນອກຈາກນີ້ ໂຄງການ ຍັງຊ່ວຍລົງທຶນໃຫ້ຜູ້ປະກອບການທີ່ສ້າງຕັ້ງໃໝ່ ຢູ່ ຂັ້ນບ້ານ ຈຳນວນ 48 ຄົນ ໃນ 7 ເມືອງ ໃນການຊື້ເຄື່ອງປັ່ນເຂົ້າຂະໜາດນ້ອຍ ສຳລັບບ້ານ ຫຼື ຂົງເຂດທີ່ບໍ່ເຄີຍມີບໍລິການການປັ່ນເຂົ້າມາກ່ອນ.

ຜູ້ລົງທຶນ

ເມືອງໝອກ

ທ. ຊົ້ວ່າງ ຢົງຕົງ — 030 9395531

ທ. ໄຊຟອງ ສໍບົວລະພາ — 020 94149939

ໃນ 7 ເມືອງ

ຜູ້ປະກອບການສ້າງຕັ້ງໃໝ່ 48 ຄົນ

ການລົງທຶນທັງໝົດ **$71.278** ໂດລາ
ສະໜອງບໍລິການໃຫ້ຊາວກະສິກອນ
ປະມານ **1.800** ຄົນ

ຜູ້ປະກອບການສ້າງຕັ້ງໃໝ່ກຳລັງໃຫ້ບໍລິການປັ່ນເຂົ້າແກ່ຊາວນາ

" ຂ້ອຍມີແຜນຈະຊື້ເຄື່ອງປັ່ນເຂົ້າຕື່ມອີກ ແລະ ສ້າງສາງ ເພື່ອເກັບມ້ຽນເຂົ້າ ພ້ອມທັງຮັບຊື້ເຂົ້າຈາກຊາວກະສິກອນທ້ອງຖິ່ນ."

- ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

$ 71.278

- ຜູ້ປະກອບການທ້ອງຖິ່ນ **50** ຄົນ ໄດ້ລົງທຶນ ຈຳນວນ **$35.713**
- ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ **$35.565**

ຜົນໄດ້ຮັບໃນລະດູການຂອງປີ 2023/2024

50
ເຄື່ອງຈັກປັ່ນເຂົ້າທີ່ໄດ້ຊື້

~$28.484
ແມ່ນມູນຄ່າບໍລິການທີ່ຈຸນລະວິສາຫະກິດຈ່າຍໃຫ້ຜູ້ສະໜອງ

~1.800
ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ໃນ **49** ບ້ານ ພາຍໃນ **7** ເມືອງ ຈ່າຍເງິນເພື່ອໃຊ້ບໍລິການປັ່ນເຂົ້າ

~3.000 ໂຕນ
ຂອງຈຳນວນເຂົ້າທີ່ສາມາດປັ່ນໄດ້

ຜົນກະທົບ

ການລົງທຶນໃສ່ເຄື່ອງຈັກປັ່ນເຂົ້າທີ່ທັນສະໄໝ ຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນອັດຕາການແຕກຫັກຂອງເມັດເຂົ້າ. ເຂົ້າທີ່ສີແລ້ວ ຖ້າເມັດເຂົ້າຫັກ ແມ່ນຈະຂາຍໄດ້ໃນລາຄາຕໍ່າ.

ການນຳໃຊ້ເຄື່ອງຈັກປັ່ນເຂົ້າ ຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນແຮງງານ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ ຫຼັງການເກັບກ່ຽວ.

ປັດໄຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ການຝຶກອົບຮົມທັກສະການເຮັດທຸລະກິດທີ່ສະໜັບສະໜູນດ້ານກະສິກຳ ແລະ ການສາຍວິດີໂອສາທິດເຄື່ອງຈັກກະສິກຳ ໄດ້ຊຸກຍູ້ໃຫ້ຊາວກະສິກອນ ໄດ້ພິຈາລະນາທັງດ້ານການຈ່າຍຄ່າບໍລິການ ແລະ ການລົງທຶນໃສ່ເຕັກໂນໂລຊີ ເພື່ອປັບປຸງການດຳເນີນງານ. ກົນໄກການໃຫ້ທຶນ ຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງໃນລະດູການທຳອິດຂອງການລົງທຶນ ສິ່ງຜົນໃຫ້ມີຄວາມຕ້ອງການສູງໃນການລົງທຶນຮ່ວມເພື່ອນຳມາໃຫ້ບໍລິການປັ່ນເຂົ້າ ໂດຍສະເພາະໃນໄລຍະການຂາດແຮງງານ ເນື່ອງຈາກໄວໜຸ່ມເຄື່ອນຍ້າຍອອກໄປເຮັດວຽກຢູ່ໃນເມືອງ.

ການລົງທຶນດ້ານການຄັດແຍກ ແລະ ຄັດເກຣດ:
ການປັບປຸງດ້ານການຈັດການ

ໂຮງສີເຂົ້າ ຄັດແຍກ ແລະ ຄັດເກຣດເມັດເຂົ້າສານ

ກ່ອນທີ່ຈະກາຍມາເປັນຜູ້ຮັບທຶນໂຄງການ ນາງ ວ້າ ວ່າງ ປະກອບອາຊີບແມ່ຄ້າ ຢູ່ ເມືອງ ໝອກ ເປັນເວລາ 10 ປີ ໂດຍຄ້າຂາຍເຂົ້າເປືອກສາຍພັນພິເສດ 4 ປະເພດຄື: ເຂົ້າໄກ່ນ້ອຍ, ເຂົ້າຫອມມະລິ, ເຂົ້າລາຍ ແລະ ເຂົ້າຫນໍ່ຫວາຍ. ເມື່ອຮອດຍາມເກັບກ່ຽວ ນາງ ວ້າ ວ່າງ ຊື້ເຂົ້າເປືອກຈາກຊາວກະສິກອນ ປະມານ 600 ຄົນ ແລະ ຂາຍຕໍ່ໃຫ້ກັບລູກຄ້າຫຼັກຈໍານວນ 4 ຄົນ ຕະຫຼອດປີ. ເສັ້ນທາງ ເມືອງ ໝອກ ທີ່ເຊື່ອມຕໍ່ກັບເມືອງ ແລະ ແຂວງອື່ນໆ ບາງສ່ວນເປັນເສັ້ນທາງທີ່ເປ່ເພ ແລະ ຫຍຸ້ງຍາກ ແກ່ການຂົນສົ່ງ ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ຕົ້ນທຶນການຂົນສົ່ງວັດຖຸດິບສູງຂຶ້ນ ເຊິ່ງໃນນັ້ນ 20% ປະກອບມີສິນຄ້າເສດເຫຼືອທີ່ຂາຍໄດ້ລາຄາຕໍ່າໃນຕະຫຼາດ.

ຜູ້ລົງທຶນ

ນ. ວ້າ ວ່າງ 030 9349129

ການລົງທຶນ **$23.640**
ເຂົ້າເຖິງຊາວກະສິກອນ ປະມານ **750** ຄົນ
ຊື້ເຂົ້າເປືອກ ປະມານ **2.600** ໂຕນ

ເຖິງແມ່ນວ່າຈະມີໂຮງສີເຂົ້າທີ່ສາມາດສະໜອງການບໍລິການສີເຂົ້າໄດ້ສອງເທົ່າຂອງຈໍານວນເຂົ້າທັງໝົດທີ່ສາມາດຜະລິດໄດ້ໃນ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ ກໍຕາມ ແຕ່ຍັງບໍ່ທັນມີໂຮງສີເຂົ້າໃດທີ່ສາມາດຄັດແຍກ ແລະ ຄັດເກຣດເຂົ້າຂອງ ນາງ ວ້າ ວ່າງ ເພື່ອໃຫ້ລາວສາມາດຂາຍເຂົ້າຄຸນນະພາບສູງທີ່ຜ່ານການຄັດເກຣດມາແລ້ວ ໃນລາຄາທີ່ແພງກວ່າໃຫ້ກັບຕະຫຼາດ ຢູ່ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ແລະ ປະເທດຫວຽດນາມໄດ້. ນາງ ວ້າ ວ່າງ ຕ້ອງການໂຮງສີເຂົ້າທີ່ສາມາດຄັດແຍກ ແລະ ຄັດເກຣດເມັດເຂົ້າທີ່ບໍ່ແຕກຫັກອອກຕ່າງຫາກ.

ເຂົ້າສານທີ່ໄດ້ສີແລ້ວ

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

$ 23.640

- ແມ່ຄ້າເຂົ້າ ແລະ ຜູ້ແປຮູບ 1 ຄົນ ໄດ້ລົງທຶນ ຈຳນວນ $11.820
- ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ $11.820

ຜົນໄດ້ຮັບໃນລະດູການຂອງປີ 2023/2024

1+1
ຊື້ ເຄື່ອງແຍກ ແລະ ຄັດເມັດເຂົ້າ ຈຳນວນ 1 ເຄື່ອງ (ໝໍ້ແປງໄຟຟ້າ 3 ເຟສ)

~$1,4 ລ້ານ
ແມ່ນມູນຄ່າເຂົ້າເປືອກທີ່ໄດ້ຊື້ຈາກຊາວນາ

~730 ໂຕນ
ແມ່ນຈຳນວນທີ່ຊື້ເຂົ້າເປືອກຈາກພໍ່ຄ້າ

~750
ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳໄດ້ເຊື່ອມໂຍງກັບ ຕະຫຼາດ

~1.800 ໂຕນ
ແມ່ນຈຳນວນເຂົ້າເປືອກທີ່ໄດ້ຊື້ຈາກຊາວນາ

ຜົນກະທົບ

ໃນໄລຍະທີ່ ນາງ ວ້າ ວ່າງ ເກັບຊື້ເຂົ້າເປືອກພັນຕ່າງໆ, ລາວໄດ້ພົບສິ່ງທ້າທາຍໃນການເກັບຊື້ເຂົ້າໄຮ່ພັນຕ່າງໆ(ເຂົ້າເປືອກ). ຊາວກະສິກອນຢູ່ ເມືອງ ໝອກ ໄດ້ຫັນປ່ຽນມາປູກມັນຕົ້ນແທນຢ່າງໄວວາ ເນື່ອງຈາກມີທ່າແຮງດ້ານລາຍຮັບທີ່ສູງກ່ວາ ຈາກການນຳໃຊ້ພື້ນທີ່ໄຮ່ຂອງພວກເຂົາ. ຜ່ານການສະໜັບສະໜູນຂອງ ໂຄງການ ນາງ ວ້າ ວ່າງ ມີຊ່ອງທາງເພີ່ມໃນການສ້າງລາຍຮັບ ໂດຍການສະໜອງບໍລິການ ດ້ານການສີ ແລະ ຄັດແຍກເຂົ້າ ໃຫ້ກັບພໍ່ຄ້າ ຫຼື ຜູ້ເກັບຊື້ ທີ່ສົ່ງເຂົ້າໄປນະຄອນຫຼວງ.

ປັດໃຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ນາງ ວ້າ ວ່າງ ພົບກັບຄວາມທ້າທາຍເກືອບທຸກຂັ້ນຕອນຂອງການຕິດຕັ້ງໂຮງສີເຂົ້າ ແລະ ເຄື່ອງຈັກຄັດເກຣດເຂົ້າ ແຕ່ລາວກໍສາມາດຜ່ານມາໄດ້. ລາວຍັງສືບຕໍ່ປັບປ່ຽນເມື່ອຈຳເປັນ ແລະ ຊອກຫາແນວທາງໃນການແກ້ໄຂ ໂດຍການປັບປຸງຮູບແບບທຸລະກິດຂອງລາວໃຫ້ສາມາດໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຈາກທ່າແຮງໃນປະຈຸບັນ.

ມັນຕົ້ນ

ໃຊ້ຜ້າປັດຕາກມັນຕົ້ນຢູ່ໄຮ່

ມັນຕົ້ນ ເປັນໜຶ່ງໃນພືດທີ່ສຳຄັນໃນພາກໃຕ້ຂອງປະເທດລາວ ແລະ ໄດ້ຮັບຄວາມນິຍົມຫຼາຍຂຶ້ນຢູ່ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ ໂດຍສະເພາະຊາວກະສິກອນຢູ່ ເມືອງຄູນ ແລະ ເມືອງໜອກ ກໍໄດ້ເລີ່ມປູກມັນຕົ້ນຢູ່ເຂດພູສູງ. ເນື່ອງຈາກວ່າ ມັນຕົ້ນປູກງ່າຍ ແລະ ບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງເບິ່ງແຍງຫຼາຍ, ໄດ້ຮັບຜົນຜະລິດ ຕໍ່າສຸດ 15 ໂຕນ ຕໍ່ເຮັກຕາ ແຕ່ຕ້ອງໄດ້ເຮັດວຽກໜັກໃນການເກັບກ່ຽວ. ຜູ້ເກັບຊື້ຕ້ອງການມັນຕົ້ນແຫ້ງ ເນື່ອງຈາກພວກເຂົາບໍ່ມີເຄື່ອງມືອຳນວຍ ຄວາມສະດວກໃນການຊອຍ ແລະ ຕາກແຫ້ງດ້ວຍຕົນເອງ. ຜູ້ແປຮູບມັນຕົ້ນໃນປະເທດລາວ ນຳເອົາມັນຕົ້ນທີ່ຕາກແຫ້ງແລ້ວໄປບົດຈົນກາຍເປັນແປ້ງ ເພື່ອສົ່ງອອກໄປປະເທດໄທ ແລະ ປະເທດຫວຽດນາມ ເພື່ອນຳໃຊ້ເຂົ້າໃນອຸດສະຫະກຳການປຸງແຕ່ງ.

ການລົງທຶນດ້ານສາງ, ເຄື່ອງຊອຍ, ແລະ ຜ້າປັດ: ການປັບປຸງດ້ານການຈັດການ

ທ້າວ ປາວີ ໄດ້ນຳສະເໜີກ່ຽວກັບການປູກມັນຕົ້ນ ຢູ່ ເມືອງໜອກ ຄັ້ງທຳອິດໃນປີ 2018. ໃນເບື້ອງຕົ້ນ ທ້າວປາວີ ຮັບຊື້ມັນຕົ້ນດິບຈາກຊາວກະສິກອນ ແຕ່ເມື່ອຊາວກະສິກອນມີ ຈຳນວນເພີ່ມຂຶ້ນເລື້ອຍໆ ແລະ ປະລິມານມັນຕົ້ນທີ່ຫຼາຍຂຶ້ນ ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ການຕາກແຫ້ງມັນຕົ້ນ ຈຳນວນຫຼາຍກາຍເປັນສິ່ງທ້າທາຍ. ທ້າວ ປາວີ ແລະ ທາງໂຄງການ ຈຶ່ງໄດ້ປຶກສາຫາລື ເຖິງ ແນວທາງຕ່າງໆໃນການແກ້ໄຂບັນຫາ. ທ້າຍທີ່ສຸດ ກໍໄດ້ຕັດສິນໃຈຊ່ວຍຊາວກະສິກອນໃນ ການຕາກແຫ້ງມັນຕົ້ນຢູ່ສວນ ເພື່ອໃຫ້ ທ້າວ ປາວີ ຈ່າຍລາຄາມັນຕົ້ນທີ່ແຫ້ງ ແລະ ສະອາດ ສູງຂຶ້ນ ແກ່ຊາວກະສິກອນ, ເຊິ່ງເປັນວິທີທີ່ດີກວ່າໃນການຈັດການມັນຕົ້ນດິບໃນປະລິມານ ຫຼາຍດ້ວຍຕົນເອງ.

ຜູ້ລົງທຶນ

ທ. ປາວີ ຢ່າງ 020 22533408

ການລົງທຶນ **$15.887**
ເຂົ້າເຖິງຊາວກະສິກອນ ປະມານ **229** ຄົນ
ຊືມັນຕົ້ນແຫ່ງປະມານ **2.130** ໂຕນ

ການລົງທຶນດັ່ງກ່າວ ລວມມີການສ້າງສາງເພື່ອເກັບມັນຕົ້ນແຫ້ງທີ່ຊື້ມາຈາກຊາວກະສິກອນ ກ່ອນທີ່ຈະນຳສົ່ງໄປປຸງແຕ່ງໃນຂັ້ນຕໍ່ໄປ, ພ້ອມທັງຊື້ເຄື່ອງ ຊອຍມັນຕົ້ນ ແລະ ຜ້າປັດຕາກມັນຕົ້ນຈຳນວນ 100 ຜືນ. ເຄື່ອງຊອຍມັນຕົ້ນ ໄດ້ຖືກຢາຍໃຫ້ຊາວກະສິກອນໃນຫຼາຍບ້ານເພື່ອໃຊ້ຮ່ວມກັນ. ນອກນັ້ນ ກໍຍັງໄດ້ແຈກຢາຍຜ້າປັດຕາກມັນຕົ້ນໃຫ້ຊາວກະສິກອນ ເພື່ອປ້ອງກັນບໍ່ໃຫ້ມັນຕົ້ນທີ່ຊອຍແລ້ວ ເປື້ອນໃນລະຫວ່າງທີ່ຕາກແຫ້ງ.

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

15.887

- ຜູ້ປະກອບການ **1** ຄົນ ໄດ້ລົງທຶນ ຈຳນວນ **$8.686**
- ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ **$7.201**

ຜົນໄດ້ຮັບໃນລະດູການຂອງປີ 2023/2024

~98ຕາແມັດ
ຂອງພື້ນທີ່ສາງທີ່ໄດ້ສ້າງ, ຊື້ເຄື່ອງຊອຍມັນຕົ້ນ **17** ເຄື່ອງ ແລະ ຜ້າບັດຕາກມັນຕົ້ນ **100** ຜືນ

~$330.000
ແມ່ນມູນຄ່າການຊື້ມັນຕົ້ນແຫ້ງຈາກ ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ

3
ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ໄດ້ຊື້ເຄື່ອງຊອຍມັນຕົ້ນຈາກການຊ່ວຍຂອງຜູ້ປະກອບການ

~230
ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳໄດ້ເຊື່ອມໂຍງກັບຕະຫຼາດ

~2.100 ໂຕນ
ຂອງມັນຕົ້ນແຫ່ງທີ່ໄດ້ຊື້ມາຈາກ ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ

~100
ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ໄດ້ນຳໃຊ້ອຸປະກອນທີ່ຜູ້ປະກອບການສະໜອງໃຫ້

ຜົນກະທົບ

ຊາວກະສິກອນ ຮັບຮູ້ເຖິງຜົນປະໂຫຍດໃນການເປັນເຈົ້າຂອງເຄື່ອງຊອຍມັນຕົ້ນທີ່ລາຄາຕໍ່າທັນທີ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ພວກເຂົາສາມາດຈັດການກັບການຕາກແຫ້ງຫຼັງການເກັບກ່ຽວໄດ້ງ່າຍຂຶ້ນ.

ຜ້າບັດ ຊ່ວຍປັບປຸງຄວາມຂາວຂອງມັນຕົ້ນແຫ້ງ ແລະ ທ້າວ ປາວີ ສາມາດຂາຍໃຫ້ຕະຫຼາດທີ່ມີມູນຄ່າສູງກວ່າໃນຈຳນວນຫຼາຍຂຶ້ນ.

ການບໍລິການເພີ່ມເຕີມທີ່ ທ້າວ ປາວີ ສະໜອງໃຫ້ຊາວກະສິກອນ ແມ່ນກະຕຸ້ນໃຫ້ຊາວກະສິກອນຂາຍຜົນຜະລິດໃຫ້ລາວແທນທີ່ຈະຂາຍໃຫ້ຄົນອື່ນ.

ປັດໄຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ໂຄງການ ໄດ້ໃຊ້ເວລາໃນການໂອ້ລົມກ່ຽວກັບທາງເລືອກດ້ານຕ່າງໆທາງທຸລະກິດ ແລະ ໄດ້ແນະນຳແນວທາງ ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ທ້າວ ປາວີ ໄດ້ຄິດທົບທວນຄືນໃໝ່ ເຖິງວິທີການດຳເນີນການຂອງລາວວ່າ ຈະດຳເນີນການຕາມແຜນເບື້ອງຕົ້ນຫຼືບໍ່. ຊາວກະສິກອນ ຜູ້ທີ່ໄດ້ຮັບຜ້າບັດຕາກມັນຕົ້ນ ແລະ ເຄື່ອງຈັກຊອຍມັນຕົ້ນ ແມ່ນ ໄດ້ຂາຍຜົນຜະລິດໃຫ້ກັບ ທ້າວ ປາວີ ເທົ່ານັ້ນ, ບໍ່ໄດ້ຂາຍໃຫ້ກັບພໍ່ຄ້າຕ່າງຖິ່ນ ທີ່ເຂົ້າມາຍາດຊື້ໃນໄລຍະເກັບກ່ຽວ.

ກາເຟ

ຝັດກາເຟທີ່ຂົ້ວແລ້ວໃຫ້ເປັນລົງ

ກາເຟ ເປັນພືດທີ່ມີທ່າແຮງຢູ່ໃນແຂວງຊຽງຂວາງໃນໄລຍະທີ່ຜ່ານມາ ແລະ ໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນຢ່າງແຜ່ຫຼາຍຈາກບັນດາໂຄງການ ເພື່ອຊ່ວຍຊາວກະສິກອນໃນການປັບປຸງການຜະລິດ. ໃນ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ ສາມາດຜະລິດເມັດກາເຟ (ໝາກແດງ) ໄດ້ຫຼາຍກວ່າ 500 ໂຕນ, ໂດຍຊາວກະສິກອນ ຫຼາຍກວ່າ 500 ຄົນ ທີ່ເກັບຜົນຜະລິດ ຈາກສວນທີ່ປູກສະເພາະກາເຟ ແລະ ສວນທີ່ນໍາເອົາຕົ້ນກາເຟໄປປູກສັບຢູ່ກ້ອງຕົ້ນໄມ້ໃຫຍ່ໃນປ່າ. ການປູກກາເຟສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນສາມາດພົບເຫັນຢູ່ເມືອງຄູນ. ນອກຈາກນີ້ຍັງມີຢູ່ ເມືອງຜາໄຊ, ເມືອງຄໍາ, ເມືອງໜອງແຮດ ແລະ ເມືອງໝອກ.

ກາເຟໝາກແດງເໜົ່າເສຍໄວຫຼາຍ, ດັ່ງນັ້ນຊາວກະສິກອນ ຫຼື ຜູ້ແປຮູບຈໍາເປັນຕ້ອງໄດ້ເກັບກ່ຽວ ແລະ ດໍາເນີນການປຸງແຕ່ງທັນທີ ເຊັ່ນ: ການສີເປືອກ, ການຕາກແຫ້ງ ແລະ ອື່ນໆ. ກາເຟ ທີ່ຜ່ານຂັ້ນຕອນການສີເປືອກ ແລະ ຕາກແຫ້ງມາແລ້ວຈະມີລາຄາທີ່ສູງກວ່າກາເຟໝາກແດງທີ່ຍັງບໍ່ຜ່ານສີເປືອກ ຈຶ່ງຊ່ວຍໃຫ້ຊາວກະສິກອນມີລາຍຮັບເພີ່ມຂຶ້ນຈາກການຂາຍກາເຟໝາກຂາວ ຫຼື ກາເຟທີ່ຜ່ານການສີເປືອກແລ້ວ.

ການລົງທຶນດ້ານເຮືອນຕາກກາເຟ: ການປັບປຸງດ້ານການຈັດການ

ຜູ້ລົງທຶນ

ສະຫະກອນບ້ານປຽງ

ການລົງທຶນ **$3.737** ໂດລາ
ມີຊາວກະສິກອນ ສູງສຸດປະມານ **52** ຄົນ
ແປຮູບກາເຟຂາວໄດ້ **5,6** ໂຕນ

ສະຫະກອນບ້ານປຽງ ເມືອງຄູນ ມີສະມາຊິກທັງໝົດ 52 ຄົນ ທີ່ຢູ່ພາຍໃນບ້ານ. ໃນໄລຍະທີ່ຜ່ານມາ ມີບັນດາໂຄງການຊ່ວຍເຫຼືອຕ່າງໆໄດ້ສົ່ງເສີມທັກສະການປູກກາເຟ ແລະ ສ້າງບ່ອນສີເປືອກກາເຟ ແຕ່ຍັງຂາດບ່ອນຕາກເມັດກາເຟທີ່ສີເປືອກແລ້ວ ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ສະຫະກອນຕ້ອງໄດ້ຂາຍກາເຟເມັດແດງໃຫ້ກັບ ຮ້ານກາເຟເມືອງຊຽງ ເຊິ່ງເປັນຜູ້ແປຮູບໃນທ້ອງຖິ່ນ ແທນທີ່ຈະຂາຍກາເຟເມັດຂາວແບບແຫ້ງທີ່ສໍາເລັດຂັ້ນຕອນການສີເປືອກແລ້ວ ເນື່ອງຈາກວ່າ ພວກເຂົາພົບບັນຫາດ້ານການແປຮູບໃນຂັ້ນຕົ້ນ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ ໄດ້ສົ່ງຜົນໃຫ້ພວກເຂົາຕ້ອງໄດ້ຂາຍເມັດກາເຟໃນລາຄາທີ່ຕໍ່າກວ່າ ເນື່ອງຈາກການຂົນສົ່ງເມັດກາເຟແດງໃຊ້ເວລາດົນເຮັດໃຫ້ຄຸນນະພາບຂອງເມັດກາເຟຫຼຸດລົງ. ດັ່ງນັ້ນ ການຕາກກາເຟຈຶ່ງເປັນບັນຫາທີ່ສໍາຄັນ, ຖ້າເມັດກາເຟຜ່ານການຕາກແຫ້ງທີ່ເໝາະສົມ ເມັດກາເຟເຫຼົ່ານັ້ນ ແມ່ນຈະກາຍເປັນໜຶ່ງໃນກາເຟທີ່ມີຄຸນນະພາບດີທີ່ສຸດຂອງແຂວງ. ກາເຟເມືອງຊຽງ ແລະ ສະຫະກອນ ຕົກລົງເຫັນດີຫັກເອົາລາຍຮັບສ່ວນໜຶ່ງຈາກການຂາຍເມັດກາເຟເຂົ້າກອງທຶນພັດທະນາ. ກາເຟເມືອງຊຽງ ໄດ້ປຶກສາຫາລື ກັບ ສະຫະກອນ ກ່ຽວກັບໂອກາດໃນການລົງທຶນສ້າງເຮືອນຕາກກາເຟໃໝ່ ເພື່ອປັບປຸງຄຸນນະພາບຂອງເມັດກາເຟຂາວ (ເມັດກາເຟແດງທີ່ຜ່ານການສີເປືອກ ແລະ ຕາກແຫ້ງແລ້ວ) ແລະ ຊ່ວຍສະໜັບສະໜູນສະຫະກອນໃນໄລຍະການດໍາເນີນການ.

ຕົວແທນຂອງສະຫະກອນກຳລັງກວດສອບກາເຟທີ່ຕາກຢູ່

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

$ 3.737

- 1 ສະຫະກອນ ໄດ້ລົງທຶນ ຈຳນວນ $1.869
- ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ $1.868

ຜົນໄດ້ຮັບໃນລະດູການຂອງປີ 2023/2024

1
ເຮືອນ ແລະ ໂຕະສຳລັບຕາກກາເຟໄດ້ຖືກສ້າງຂຶ້ນ ແລະ ຕິດຕັ້ງ

~52
ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ໄດ້ຂາຍກາເຟຜ່ານສະຫະກອນ

~$21.400
ແມ່ນລາຍຮັບຈາກການຂາຍຂອງສະຫະກອນ

~20.000 ກິໂລກຣາມ
ຂອງເມັດກາເຟແດງໄດ້ຕາກແຫ້ງມາເປັນ 4.100 ກິໂລກຣາມຂອງເມັດກາເຟຂາວ

ຜົນກະທົບ

ເພື່ອເປັນການຮັບຮອງຄຸນນະພາບຜົນສຳເລັດຂອງການຮ່ວມມືນີ້: ກາເຟຂອງກຸ່ມສະຫະກອນບ້ານປຽງໄດ້ລາງວັນອັນດັບ 1 ໃນໝວດເມັດກາເຟອາຣາບິກາທຳມະຊາດ ຈາກງານປະກວດແຂ່ງຂັນກາເຟລາວ ເປັນມິດຕໍ່ສິ່ງແວດລ້ອມປະຈຳປີ ຂອງປີ 2023.

ປັດໃຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ສະຫະກອນໄດ້ມີການບໍລິຫານຈັດການ ແລະ ວາງແຜນດຳເນີນງານທີ່ຊັດເຈນສຳລັບອານາຄົດ. ຮ້ານກາເຟເມືອງຊຽງ ກໍເອົາໃຈໃສ່ເຮັດວຽກຢ່າງໃກ້ຊິດ ແລະ ຈ່າຍລາຄາເມັດກາເຟທີ່ສູງໃຫ້ກັບສະຫະກອນ.

ການລົງທຶນດ້ານການຄັດແຍກ ແລະ ຄັດເກຣດເມັດກາເຟ: ການປັບປຸງດ້ານການຈັດການ

ຮ້ານກາເຟເມືອງຊຽງ ຢູ່ ເມືອງຄູນ ໄດ້ເລີ່ມດຳເນີນງານຢູ່ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ ແຕ່ປີ 2012 ເປັນຕົ້ນມາ ໂດຍຮັບຊື້ກາເຟຈາກຊາວກະສິກອນທ້ອງຖິ່ນທີ່ປູກກາເຟມາກ່ອນແລ້ວ ພ້ອມທັງການສົ່ງເສີມການປູກກາເຟກັບຊາວກະສິກອນກຸ່ມໃໝ່. ຮ້ານກາເຟເມືອງຊຽງ ຮັບຊື້ເມັດກາເຟ (ສ່ວນໃຫຍ່ ແມ່ນເມັດກາເຟແຫ້ງ ຫຼື ເມັດກາເຟຂາວ ແລະ ບາງສ່ວນ ແມ່ນເມັດກາເຟແດງ) ຈາກຫຼາຍກວ່າ 300 ຄົວເຮືອນ ໃນ 4 ເມືອງ ຄື: ເມືອງຄູນ, ເມືອງຜາໄຊ, ເມືອງແປກ ແລະ ເມືອງໜອງແຮດ. ຮ້ານກາເຟເມືອງຊຽງ ແມ່ນຂາຍກາເຟໝາກສ້ອມທີ່ສຳເລັດຂັ້ນຕອນການສີຢ່າງສົມບູນແລ້ວໃຫ້ກັບບັນດາໂຮງຂົ້ວ ຫຼື ຮ້ານກາເຟທີ່ຂົ້ວກາເຟເອງ ຢູ່ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນເປັນຫຼັກ ພ້ອມທັງຂົ້ວເມັດກາເຟເປັນສິນຄ້າພາຍໃຕ້ຍີ່ຫໍ້ຮ້ານຂອງຕົນເອງດ້ວຍ.

ຜູ້ລົງທຶນ

ທ. ໂຕດ ສັນເດີ 020 56910116

ການລົງທຶນ **$22.350**
ຊື້ກາເຟຈາກຊາວກະສິກອນ ປະມານ **300** ຄົນ
ຊື້ກາເຟດິບ ແລະ ແຫ້ງ **7** ໂຕນຕໍ່ປີ

ຮ້ານກາເຟເມືອງຊຽງ ໄດ້ລົງທຶນໃນການປັບປຸງຄຸນນະພາບການຜະລິດເມັດກາເຟຂາວຢູ່ທີ່ສູນຂອງຕົນເອງ. ກ່ອນທີ່ຈະໄດ້ຮັບທຶນ, ຮ້ານກາເຟເມືອງຊຽງ ໃຊ້ແຮງງານຄົນໃນການຄັດແຍກເມັດກາເຟຂາວ ໂດຍເລືອກເອົາເມັດບໍ່ດີອອກເພາະຈະເຮັດໃຫ້ຄຸນນະພາບຂອງກາເຟຫຼຸດລົງ. ການລົງທຶນໃສ່ເຄື່ອງຄັດແຍກເພື່ອປະເມີນເມັດກາເຟ ແລະ ຄັດເມັດກາເຟຕ່ຳກວ່າມາດຕະຖານອອກ ຊ່ວຍປັບປຸງຄຸນນະພາບກາເຟໃຫ້ດີຂຶ້ນ. ນອກຈາກນີ້ ຮ້ານກາເຟເມືອງຊຽງ ຍັງຈະຂະຫຍາຍການຜະລິດກາເຟຂົ້ວ ໂດຍຂຶ້ນຢູ່ກັບປະເພດເມັດກາເຟ ແລະ ເວລາທີ່ໃຊ້ໃນການຂົ້ວແຕ່ລະຮອບ. ພວກເຂົາໄດ້ລົງທຶນຊື້ເຄື່ອງຂົ້ວກາເຟທີ່ເໝາະສົມສຳລັບຕົວຢ່າງຂະໜາດນ້ອຍ ເຊິ່ງຊ່ວຍກຳນົດເວລາໃນການຂົ້ວຕໍ່ຮອບຢ່າງເໝາະສົມ. ສະນັ້ນ ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ພວກເຂົາໄດ້ຮັບຫຼາຍລາງວັນຈາກການແຂ່ງຂັນກາເຟເປັນສິ່ງຕອບແທນ.

ເຄື່ອງແປຮູບກາເຟ ແລະ ເມັດກາເຟຂາວທີ່ພ້ອມຈະນຳມາຄັດເກຣດ

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

22.350

- ຜູ້ແປຮູບກາເຟ ຈຳນວນ 1 ຫົວໜ່ວຍ ໄດ້ລົງທຶນ ຈຳນວນ $11.565
- ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ $10.785

ຜົນໄດ້ຮັບໃນລະດູການຂອງປີ 2023/2024

1+1+1
ຊື້ເຄື່ອງແຍກ ແລະ ຄັດເກຣດ ເມັດກາເຟ 1 ເຄື່ອງ, ເຄື່ອງຂົ້ວ 1 ເຄື່ອງ ແລະ ຕິດຕັ້ງໝໍ້ແປງໄຟຟ້າ 3 ເຟສ

~$22.600
ຂອງມູນຄ່າກາເຟແດງ ແລະ ກາເຟຂາວທີ່ຊື້ຈາກຈຸມລະວະສາຫະກິດກະສິກຳ ແລະ ສະຫະກອນ

~230
ຈຸມລະວິສາຫະກິດກະສິກຳທີ່ໄດ້ເຊື່ອມໂຍງກັບຕະຫຼາດ

~5.900 ກິໂລກຣາມ
ທີ່ຊື້ຈາກຈຸມລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ໂດຍກາເຟຂາວ 4.400 ກິໂລກຣາມ ແລະ ກາເຟແດງ 7.300 ກິໂລກຣາມ

- ສະຫະກອນບ້ານປຽງສະໜອງ 92% ຂອງກາເຟຂາວ ແລະ 15% ຂອງກາເຟແດງ

ຜົນກະທົບ

ຮ້ານກາເຟເມືອງຊຽງເຊື່ອວ່າ ຜູ້ຂົ້ວກາເຟ ແມ່ນມີສ່ວນໃນໄຊຊະນະຈາກການແຂ່ງຂັນກາເຟລາວ ເປັນມິດຕໍ່ສິ່ງແວດລ້ອມປະຈຳປີ ຂອງປີ 2023. ຮ້ານກາເຟເມືອງຊຽງ ໄດ້ຮັບ ລາງວັນອັນດັບທີ 1 ໃນໝວດເມັດກາເຟອາຣາບິກາທຳມະຊາດ, ໄດ້ຮັບ ລາງວັນອັນດັບທີ 2 ໃນໝວດການແປຮູບເມັດກາເຟອາຣາບິກາແບບນໍ້າເຜິ້ງ (Honey) ແລະ ໄດ້ຮັບ ລາງວັນອັນດັບທີ 3 ໃນໝວດເມັດກາເຟອາຣາບິກາທີ່ສຳເລັດການສີ ແລະ ຕາກແຫ້ງ.

ປັດໃຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ຊາວກະສິກອນປູກກາເຟຍ້ອນວ່າ ໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມທີ່ດີຈາກຮ້ານກາເຟເມືອງຊຽງ. ສະຫະກອນບ້ານປຽງ ທີ່ມີລະບົບການຈັດການບໍລິຫານພື້ນຖານທີ່ເຂັ້ມແຂງແມ່ນ ຜູ້ສະໜອງເມັດກາເຟຫຼັກຂອງຮ້ານກາເຟເມືອງຊຽງ. ສະຫະກອນ ເຮັດໃຫ້ຮ້ານກາເຟເມືອງຊຽງ ສາມາດລົງທຶນໃນການຍົກລະດັບສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກທີ່ສຳຄັນເພື່ອຈັດການກັບຜົນຜະລິດຫຼັງເກັບກ່ຽວ.

ກົບ

ກົບກຳລັງອາບແດດຢູ່ໃນອ່າງລ້ຽງກົບ

ໃນຊ່ວງປີທີ່ຜ່ານມາ, ສູນຝຶກອົບຮົມຂອງກະຊວງກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ໄດ້ອະນຸມັດ ແລະ ສະໜອງ ກົບສາຍພັນໃໝ່ ເຊິ່ງເປັນພັນປະສົມ ລະຫວ່າງ ກົບພື້ນບ້ານ ແລະ ກົບສາຍພັນຈາກປະເທດໄທ ທີ່ມອບໃຫ້ໂດຍ ກະສັດປະເທດໄທ. ກົບສາຍພັນນີ້ ໃຫຍ່ໄວ ແລະ ມີນ້ຳໜັກເຖິງ 250 ກຣາມ ພາຍໃນໄລຍະເວລາ 3-4 ເດືອນ ແລະ ມີລົດຊາດແຊບ. ກ່ອນການລົງທຶນນີ້ຈະເກີດຂຶ້ນ, ກົບສາຍພັນນີ້ ແມ່ນ ມີການເພາະພັນສະເພາະຢູ່ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ເທົ່ານັ້ນ.

ການລົງທຶນດ້ານການເພາະພັນກົບ: ການປະສົມພັນ ແລະ ການລ້ຽງ

ທ້າວ ຫວ່າງ ເລີ່ມຄ້າຂາຍລູກປານ້ອຍ ແລະ ກົບນ້ອຍ ແຕ່ປີ 2009 ເປັນຕົ້ນມາ ໂດຍນຳມາຈາກນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ແລະ ຂາຍໂດຍກົງໃຫ້ກັບຊາວກະສິກອນ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ການຂົນສົ່ງ ເປັນສິ່ງທີ່ທ້າທ້າຍຫຼາຍສຳລັບສັດນ້ອຍ ເນື່ອງຈາກວ່າຕ້ອງຄວບຄຸມ ແລະ ຮັກສາໄວ້ໃນນ້ຳທີ່ມີອຸຫະພູມທີ່ເໝາະສົມ. ສິ່ງທ້າທາຍນີ້ ສົ່ງຜົນໃຫ້ລູກປາ ແລະ ກົບນ້ອຍ ປະມານ 10% - 20% ຕາຍ ໃນລະຫວ່າງການຂົນສົ່ງ. ເພື່ອເປັນການທົດລອງວ່າ ສະພາບອາກາດ ຢູ່ ຊຽງຂວາງ ທີ່ເຢັນກວ່າ ຢູ່ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ແທດເໝາະກັບການເພາະພັນກົບ ຫຼື ບໍ່, ທ້າວ ຫວ່າງ ຈຶ່ງໄດ້ທົດລອງລ້ຽງກົບໄວ້ຈຳນວນໜຶ່ງ ແລະ ເລີ່ມທົດລອງເພາະພັນ. ຈາກນັ້ນ ລາວຈຶ່ງໄດ້ສະໝັກຂໍທຶນສົມທົບນຳໂຄງການໃນການສ້າງຟາມເພາະພັນກົບນ້ອຍ ເພື່ອຂາຍໃຫ້ຊາວກະສິກອນທ້ອງຖິ່ນ.

ຜູ້ລົງທຶນ

ທ. ຫວ່າງ ວົງປະເສີດ 020 22945983

ການລົງທຶນ **$9.877**

ຂາຍກົບນ້ອຍ **73.600** ໂຕ

ເຂົ້າເຖິງຊາວກະສິກອນ **26** ຄົນ

ຂາຍກົບໃຫຍ່ຈຳນວນ **14,4** ໂຕນໃຫ້ກັບຕະຫຼາດ

ການລົງທຶນນີ້ປະກອບມີ 4 ໄລຍະ ຄື: ການຝຶກອົບຮົມວິທີການປະສົມພັນກົບໃຫ້ແກ່ ທ້າວ ຫວ່າງ, ການສ້າງອ່າງ ແລະ ເຮືອນສຳລັບປະສົມພັນກົບ, ການຝຶກອົບຮົມການລ້ຽງກົບໃຫ້ຊາວກະສິກອນ ແລະ ຊ່ວຍຊາວກະສິກອນສ້າງອ່າງລ້ຽງກົບ, ການຂາຍລູກກົບ (ກົບນ້ອຍ) ໃຫ້ຊາວກະສິກອນລ້ຽງ ແລະ ຈຳໜ່າຍກົບອອກສູ່ຕະຫຼາດ.

ເມຍຂອງທ້າວຫວ່າງກຳລັງຈັບກົບ 2 ໂຕ ທີ່ໃຫຍ່ພໍຈະຂາຍໃຫ້ກັບຕະຫຼາດແລ້ວ

ທ້າວຫວ່າງກຳລັງໃຫ້ອາຫານກົບຢູ່ອ່າງ ແລະ ເຮືອນທີ່ມທີ່ໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນ

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

$ 9.877

- ຜູ້ປະກອບການ 1 ຄົນ ແລະ ຊາວກະສິກອນ 26 ຄົນ ໄດ້ລົງທຶນ ຈຳນວນ $6.090
- ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ $3.787

ຜົນໄດ້ຮັບໃນປີ 2023

39
ອ່າງປະສົມພັນກົບ ໄດ້ຖືກສ້າງຂຶ້ນ

~$3.700
ເປັນມູນຄ່າຈາກການຂາຍກົບນ້ອຍ

~$26.000
ເປັນມູນຄ່າຂອງກົບທີ່ຖືກຂາຍໂດຍ ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ

~$17.200
ເປັນມູນຄ່າຂອງກົບທີ່ຖືກຂາຍໂດຍ ທ້າວ ຫວ່າງ

26
ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ໄດ້ລົງທຶນໃນການລ້ຽງກົບ

~89.600
ໂຕຂອງລູກກົບນ້ອຍທີ່ຂາຍໃຫ້ຈຸນລະ ວິສາຫະກິດກະສິກຳ 26 ຫົວໜ່ວຍລ້ຽງ

~14,3 ໂຕນ
ຂອງກົບທີ່ຂາຍໂດຍຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ 26 ຫົວໜ່ວຍ

7,9 ໂຕນ
ຂອງກົບທີ່ຂາຍໂດຍ ທ້າວຫວ່າງ

ຜົນກະທົບ

ໃນປີທຳອິດທີ່ເລີ່ມຕົ້ນເຫັນວ່າ ການປະສົມພັນກົບດຳເນີນໄປໄດ້ດ້ວຍດີໃນ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ (ສະພາບອາກາດທີ່ຮ້ອນຂຶ້ນຍິ່ງຊ່ວຍເອື້ອອຳນວຍ). ດັ່ງນັ້ນ ທ້າວ ຫວ່າງ ຈຶ່ງກຳລັງຂະຫຍາຍທຸລະກິດ ແລະ ຫວັງວ່າ ຈະເຮັດວຽກກັບຊາວກະສິກອນຈຳນວນຫຼາຍຂຶ້ນໃນລະດູການຂອງປີ 2024 ເນື່ອງຈາກຍັງມີຄວາມຕ້ອງການກົບຫຼາຍໃນຕະຫຼາດ.

ປັດໄຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ການໃຫ້ຄຳແນະນຳຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງຂອງຊ່ຽວຊານ ໄດ້ຊ່ວຍໃຫ້ ທ້າວ ຫວ່າງ ມີທັກສະ ແລະ ຄວາມຮູ້ທີ່ຈຳເປັນ ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ລາວປະສົບຜົນສຳເລັດໃນການປະສົມພັນກົບ ແລະ ເມື່ອຊາວກະສິກອນໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມກໍໄດ້ຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຂົາສາມາດປະສົບຜົນສຳເລັດໃນການລ້ຽງກົບ ເຊັ່ນດຽວກັນ.

ໄກ່

ຊາວກະສິກອນຊື້ໄກ່ນ້ອຍອາຍຸປະມານ 1 ອາທິດ

ຊື້ໄກ່ໃຫຍ່ຄືນຂາຍໃຫ້ກັບຕະຫຼາດ

ໄກ່ ເປັນອາຫານຫຼັກຂອງທົ່ວໂລກ ແລະ ຄົນລາວກໍນິຍົມກິນ. ເຖິງແມ່ນວ່າ ຄົນສ່ວນໃຫຍ່ຈະມັກກິນຊີ້ນໄກ່ສາຍພັນພື້ນບ້ານ, ແຕ່ຮ້ານອາຫານ ຈະມັກບໍລິການຊີ້ນໄກ່ຈາກພັນປະສົມ. ໂດຍສະເລ່ຍແລ້ວ, ໄກ່ພື້ນບ້ານອອກໄຂ່ພຽງແຕ່ 90 ໜ່ວຍຕໍ່ປີ ເຊິ່ງປະລິມານຕ່ຳກວ່າຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ. ລູກໄກ່ພັນປະສົມ ແມ່ນ ຈະເລີນເຕີບໂຕໄວ ແຕ່ຕ້ອງການອາຫານຫຼາຍກວ່າ ລູກໄກ່ພັນທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ເນື່ອງຈາກວ່າ ໄກ່ພັນປະສົມໃຫຍ່ໄວກວ່າ ຈຶ່ງຕ້ອງໄດ້ຮັບການດູແລທີ່ດີກວ່າ.

ການລົງທຶນດ້ານການຟັກໄຂ່: ການປະສົມພັນ ແລະ ການລ້ຽງ

ນາງ ຊີ ວ່າງ ເປັນແມ່ຄ້າຂາຍໄກ່ ລາວເລີ່ມຊື້ໄກ່ໂຕໃຫຍ່ຈາກຊາວກະສິກອນໃນໝູ່ບ້ານໃກ້ຄຽງແລ້ວຂະຫຍາຍໄປສູ່ການຮັບຊື້ລູກໄກ່ນ້ອຍອາຍຸໜຶ່ງອາທິດຈາກແຂວງອື່ນໆ, ຂາຍລູກໄກ່ນ້ອຍໃຫ້ຊາວກະສິກອນ, ຫຼັງຈາກນັ້ນ ຊື້ໄກ່ໃຫຍ່ຄືນ. ແຕ່ວ່າ ການຂົນສົ່ງສັດອາຍຸນ້ອຍ ອາດສ້າງຄວາມກົດດັນໃຫ້ສັດ ແລະ ມັກສິ່ງຜົນເຮັດໃຫ້ສັດຕາຍງ່າຍ.

ນາງ ຊີ ວ່າງ ສະເໜີໃຫ້ທາງໂຄງການລົງທຶນໃນການຊື້ຕູ້ຟັກໄຂ່ຂະໜາດໃຫຍ່ ສຳລັບໄຂ່ 300 ໜ່ວຍ ເພື່ອຟັກລູກໄກ່ຢູ່ທີ່ເມືອງໝອກ ແລະ ຂາຍອອກຫຼັງຈາກໄດ້ສັກວັກຊີນແລ້ວ ປະມານ 10 ມື້. ເຖິງແມ່ນວ່າ ແນວຄິດທາງທຸລະກິດຈະສົມເຫດສົມຜົນທາງການເງິນ ແຕ່ ນາງ ຊີ ວ່າງ ຂາດປະສົບການໃນການຜະລິດໄຂ່ ເນື່ອງຈາກການບໍ່ຮູ້ໜັງສື ແລະ ພື້ນຖານການເປັນແມ່ຍິງມົ້ງທີ່ໃຊ້ແຕ່ພາສາມົ້ງເປັນຫຼັກ, ນາງ ຊີ ວ່າງ ຈຶ່ງຕ້ອງການການສະໜັບສະໜູນທາງດ້ານເຕັກນິກ ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ລາວເອົາຊະນະຄວາມທ້າທາຍໃນການເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນທີ່ຈຳເປັນຕໍ່ການລົງທຶນໃນທຸລະກິດຂອງລາວຢ່າງມີປະສິດທິພາບ. ທາງໂຄງການໄດ້ຈັດໃຫ້ຜູ້ສະໜອງຕູ້ຟັກໄຂ່ ມາຝຶກອົບຮົມການໃຊ້ງານໃຫ້ລາວ ລວມທັງພາລົງຢ້ຽມຢາມ ຜູ້ລ້ຽງໄກ່ທີ່ມີຕູ້ຟັກໄຂ່ ຢູ່ ເມືອງຄຳ ເພື່ອຮຽນຮູ້ພື້ນຖານການດູແລໄຂ່ ແລະ ອັດຕາສ່ວນຂອງໄກ່ໂດຍສະເພາະ.

ຜູ້ລົງທຶນ

ນ. ຊີ ວ່າງ 030 98123

ການລົງທຶນ **$2.281**

ສາມາດຟັກໄກ່ນ້ອຍໄດ້ **1.868** ໂຕ

ຂາຍໃຫ້ຊາວກະສິກອນ **43** ຄົນລ້ຽງ

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

$ 2.281

- ແມ່ຄ້າ 1 ຄົນໄດ້ລົງທຶນ ຈຳນວນ $1.029
- ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ $1.252

ຜົນໄດ້ຮັບໃນປີ 2023

1
ຕູ້ຟັກໄຂ່ ທີ່ສາມາດບັນຈຸໄຂ່ໄດ້ 300 ໜ່ວຍ (ຊື້ແມ່ພັນໄກ່ໄຂ່ ຈຳນວນ 25 ໂຕ, ພໍ່ພັນໄກ່ ຈຳນວນ 5 ໂຕ ແລະ ແຍກແບ່ງໃສ່ໃນ 5 ຄອກ)

~$1.200
ແມ່ນມູນຄ່າທີ່ໄດ້ຂາຍໄກ່ນ້ອຍໃຫ້ 43 ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ

~$2.700
ແມ່ນມູນຄ່າທີ່ຊື້ໄກ່ຄືນຈາກ 20 ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ

43
ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳໄດ້ຊື້ໄກ່ນ້ອຍ ແລະ 20 ຄົນໄດ້ຂາຍຄືນໃຫ້ກັບແມ່ຄ້າພາຍຫຼັງໃຫຍ່ແລ້ວ

~1.900
ໂຕຂອງໄກ່ນ້ອຍທີ່ຟັກອອກຈາກຕູ້ຟັກໄຂ

~400
ໂຕຂອງໄກ່ໃຫຍ່ 4-5 ເດືອນທີ່ໄດ້ຊື້ຄືນ ແລະ ຂາຍໃຫ້ກັບຕະຫຼາດ

ຜົນກະທົບ

ເນື່ອງຈາກການອ່ອນຄ່າຂອງເງິນກີບ ເຮັດໃຫ້ກຳລັງການຊື້ຂອງຜູ້ບໍລິໂພກໄກ່ສ່ວນໃຫຍ່ຫຼຸດລົງ. ໃນຂະນະດຽວກັນ ອາຫານສັດ ທີ່ນຳເຂົ້າກໍລາຄາສູງຂຶ້ນ ເຮັດໃຫ້ຊາວກະສິກອນທີ່ລ້ຽງໄກ່ ແລະ ໝູຂາຍ ສ່ວນໃຫຍ່ ແມ່ນຍາກທີ່ຈະໄດ້ທຶນຄືນ. ທຸລະກິດຂອງ ນາງ ຊີ ວ່າງ ຍັງຄົງປິດຢູ່ ເພື່ອລໍຖ້າໃຫ້ລາຄາຊີ້ນໄກ່ສູງຂຶ້ນ ໃນລະດັບທີ່ຊາວກະສິກອນສາມາດສ້າງກຳໄລ ແລະ ລາວໝັ້ນໃຈວ່າ ລາວຈະສາມາດເລີ່ມທຸລະກິດຄືນໃໝ່ໃນ ເດືອນ ພຶດສະພາ ປີ 2024.

ປັດໄຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ການສ້າງສາຍສຳພັນລະຫວ່າງຜູ້ຄ້າຂາຍໄກ່ ຢູ່ ເມືອງ ຄຳ ແລະ ນາງ ຊີ ວ່າງ ໄດ້ເຮັດໃຫ້ລາວໄດ້ຮຽນຮູ້ວິທີດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະ ການຄຸ້ມຄອງພໍ່ພັນແມ່ພັນໄກ່ໄຂ່ ເຊິ່ງເປັນປັດໄຈສຳຄັນທີ່ເຮັດໃຫ້ດຳເນີນພາກປະຕິບັດຕົວຈິງໄດ້ດີຂຶ້ນ.

ເຖິງແມ່ນວ່າ ຈະພະເຊີນກັບຄວາມຫຍຸ້ງຍາກໃນເບື້ອງຕົ້ນ ລວມທັງການສູນເສຍແມ່ພັນໄກ່ໄຂ່ ແຕ່ຄວາມອົດທົນ ແລະ ຄວາມຕັ້ງໃຈຂອງ ນາງ ຊີ ວ່າງ ກໍໄດ້ຜັກດັນໃຫ້ລາວຜ່ານຜ່າຄວາມທ້າທາຍນັ້ນໄດ້.

ການໃຫ້ບໍລິການເຄື່ອງຈັກກະສິກຳອື່ນໆ

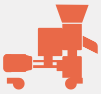
ຂັ້ນຕອນທຳອິດໃນການກະກຽມພື້ນທີ່ການຜະລິດສຳລັບລະດູການໃໝ່ ແມ່ນ ການຕັດຫຍ້າທີ່ບໍ່ໄດ້ກຳຈັດຕັ້ງແຕ່ຫຼັງລະດູການເກັບ ກ່ຽວທີ່ຜ່ານມາ. ການຕັດຫຍ້າ ໂດຍການໃຊ້ເຄື່ອງຈັກຕັດຫຍ້າໃຊ້ເວລາ ປະມານ 2 ມື້. ນອກຈາກນັ້ນ ຈັກຕັດຫຍ້າ ຍັງໄດ້ນຳໃຊ້ເຂົ້າໃນການຕັດຫຍ້າລ້ຽງງົວ ໃນຊ່ວງໄລຍະອື່ນໆຂອງປີ. ຜູ້ປະກອບການ ຈຳນວນ 2 ຄົນ ໄດ້ຊື້ເຄື່ອງຈັກຕັດຫຍ້າ ຈຳນວນ 32 ຈັກ ແລະ ໄດ້ມອບໃຫ້ຕົວແທນໃນບ້ານຊ່ວຍໃຫ້ບໍລິການ ຊາວກະສິກອນຜູ້ຜະລິດສາລີ ໃນການກະກຽມພື້ນທີ່ການຜະລິດແບບສິນເຊື່ອ. ສ່ວນເຄື່ອງຈັກອື່ນໆ ແມ່ນຖືກຊື້ໂດຍທຸລະກິດສະໜອງການບໍລິການທີ່ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃໝ່ພາຍໃນຊຸມຊົນ.

ເຄື່ອງອັດເມັດອາຫານ ໃຊ້ອັດອາຫານສັດທີ່ຜະລິດເອງ ໂດຍສະເພາະອາຫານໄກ່ເພື່ອເພີ່ມປະສິດທິຜົນໃຫ້ກັບອາຫານ. ໂດຍສ່ວນໃຫຍ່ແລ້ວ ການເກືອໄກ່ເປັນວຽກຂອງແມ່ຍິງ, ຜູ້ທີ່ລົງທຶນຊື້ເຄື່ອງອັດເມັດອາຫານ ແມ່ນແມ່ຍິງ ເພື່ອສະໜອງການບໍລິການໃຫ້ກັບແມ່ຍິງດ້ວຍກັນພາຍໃນຊຸມຊົນ. ພາຍຫຼັງເກັບກ່ຽວມັນຕົ້ນແລ້ວ ຕ້ອງໄດ້ຊອຍມັນຕົ້ນຕາກແຫ້ງເພື່ອປ້ອງກັນການເນົ່າ ແລະ ການປ່ຽນສີ. ການໃຊ້ມີດຊອຍມັນຕົ້ນເທື່ອລະຫົວ ແມ່ນເປັນວຽກໜັກ. ສະນັ້ນ ເຄື່ອງຊອຍມັນຕົ້ນຈຶ່ງໄດ້ຮັບຄວາມນິຍົມຈາກຜູ້ປະກອບການ ຢູ່ ເມືອງ ໝອກ ທີ່ສົນໃຈລົງທຶນຊື້ເຄື່ອງຈັກ ເນື່ອງຈາກເປັນເຂດທີ່ການຜະລິດມັນຕົ້ນແຜ່ຂະຫຍາຍຢ່າງໄວວາໃນໄລຍະ 2 ປີຜ່ານມາ.

ຜົນໄດ້ຮັບ

39 ເຄື່ອງຈັກຕັດຫຍ້າ

ໂດຍມີພໍ່ຄ້າ 2 ຄົນ ໄດ້ຊື້ 32 ເຄື່ອງ ແລະ 7 ຜູ້ປະກອບການທີ່ສ້າງຕັ້ງໃໝ່ ໄດ້ຊື້ 7 ເຄື່ອງ, ມູນຄ່າທັງໝົດ $9.773 ແລະ ໄດ້ໃຫ້ບໍລິການຊາວກະສິກອນ ~300 ຄົນ ໃນເນື້ອທີ່ ~566 ເຮັກຕາ ໃນປີ 2023



10 ເຄື່ອງຈັກອັດເມັດອາຫານ

ໂດຍມີ ຜູ້ປະກອບການທີ່ສ້າງຕັ້ງໃໝ່ 10 ຄົນ ໄດ້ລົງທຶນເປັນມູນຄ່າ $3.178 ແລະ ໄດ້ໃຫ້ບໍລິການຊາວກະສິກອນ ~100 ຄົນ ໃນປີ 2023

5 ເຄື່ອງຈັກຊອຍມັນຕົ້ນ

ໂດຍມີຜູ້ປະກອບການທີ່ສ້າງຕັ້ງໃໝ່ 5 ຄົນໄດ້ລົງທຶນເປັນມູນຄ່າ $3.621 ແລະ ໄດ້ໃຫ້ບໍລິການຊາວກະສິກອນ ~50 ຄົນໃນລະດູການຂອງປີ 2023/2024

ປັດໃຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ການສະໜອງຂໍ້ມູນດ້ານຂັ້ນຕອນການເຂົ້າເຖິງທຶນທີ່ງ່າຍຂຶ້ນໃຫ້ບັນດາຜູ້ປະກອບການທີ່ສ້າງຕັ້ງໃໝ່ ແລະ ເງື່ອນໄຂການໃຫ້ທຶນຕາມຜົນຂອງການປະຕິບັດຕົວຈິງ ຊ່ວຍກະຕຸ້ນໃຫ້ນັກລົງທຶນເຫຼົ່ານີ້ ເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍເພີ່ມເຕີມຕໍ່ກັບການເຮັດກະສິກຳຂອງພວກເຂົາ.

ການລົງທຶນດ້ານອື່ນໆທີ່ເຊື່ອມໂຍງກັບດ້ານກະສິກຳ

ເປົາທີ່ຜະລິດຈາກວັດສະດຸທີ່ເປັນປລາສຕິກປະເພດພີພີ

ເປົາ ທີ່ຜະລິດຈາກວັດສະດຸທີ່ເປັນປລາສຕິກປະເພດພີພີ ເປັນຫົວໃຈສຳຄັນໃນອຸດສາຫະກຳດ້ານກະສິກຳໃນທົ່ວໂລກ. ເປົາພີພີ ມີຂະໜາດ, ນ້ຳໜັກ, ສີ ແລະ ລາຄາ ທີ່ແຕກຕ່າງກັນທີ່ໃຊ້ໃນການຂົນສົ່ງທັງປັດໄຈການຜະລິດ ແລະ ຜົນຜະລິດຂອງຊາວກະສິກອນ, ຜູ້ແປຮູບ ແລະ ຂະແໜງອຸດສາຫະກຳອື່ນໆ. ເປົາເຫຼົ່ານີ້ ມາຈາກການຕ່ຳເສັ້ນປລາສຕິກໃຫ້ເຊື່ອມຕໍ່ກັນ, ລາຄາຂ້ອນຂ້າງຖືກ ແລະ ເປັນໜຶ່ງໃນປລາສຕິກທີ່ນຳມາແປຮູບຄືນໄດ້ງ່າຍທີ່ສຸດ.

ໃນປະເທດລາວ ໂດຍສະເພາະ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ ແມ່ນ ນຳເຂົ້າເປົາພີພີຈາກ ປະເທດຫວຽດນາມ ເປັນຕົ້ນຕໍ ແລະ ເປັນເປົາແບບໃຊ້ພຽງຄັ້ງດຽວ ເຊິ່ງນຳໃຊ້ຢູ່ສວນ, ບ່ອນແປຮູບ ແລະ ນຳໃຊ້ໂດຍບັນດາຜູ້ເກັບຊື້. ຫຼັງຈາກໃຊ້ແລ້ວ ສ່ວນຫຼາຍ ແມ່ນຈະຈູດຖິ້ມແທນທີ່ຈະເອົາມານຳໃຊ້ຄືນໃນຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງ.

ເປົາພີພີ ແມ່ນ ໄດ້ມາຈາກການແປຮູບນ້ຳມັນທີ່ຢູ່ໃຕ້ດິນເລິກ. ຂັ້ນຕອນການແປຮູບນ້ຳມັນ ແລະ ການກຳຈັດສິ່ງເສດເຫຼືອຈະສົ່ງຜົນໃຫ້ອາຍກາກໂບນິກ (CO_2) ຈຳນວນຫຼາຍຖືກປ່ອຍສູ່ຊັ້ນບັນຍາກາດ ເຊິ່ງເປັນສ່ວນໜຶ່ງທີ່ກໍ່ໃຫ້ເກີດການປ່ຽນແປງດ້ານສະພາບດິນຟ້າອາກາດ.

ຖ້າຈູດເປົາພີພີ 1 ກິໂລກຣາມ (ປະມານ 14 ເປົາ) ແມ່ນ ຈະປ່ອຍອາຍກາກໂບນິກ (CO_2) ປະມານ 2,9 ກິໂລກຣາມ ແຕ່ຖ້າເອົານຳມາແປຮູບເພື່ອໃຊ້ຄືນ ແມ່ນ ຈະຫຼຸດການປ່ອຍອາຍກາກໂບນິກລົງ 1,19 ກິໂລກຣາມ.

ເຄື່ອງຈັກຕ່ຳເປົາ ເຊິ່ງຈະຕ່ຳເສັ້ນປລາສຕິກໃຫ້ເປັນຮູບຊົງກະບອກ ແລະ ນຳໄປຕັດເພື່ອຫຍິບເປັນເປົາ

ຕິດປ້າຍໂຄສະນາເກັບຊື້ເປົາທີ່ນຳໃຊ້ແລ້ວຢູ່ຂັ້ນບ້ານເພື່ອລະດົມບໍ່ໃຫ້ຈູດຖິ້ມ

ເປົາທີ່ນຳໃຊ້ແລ້ວທີ່ຊື້ມາຈາກຊາວກະສິກອນ

ການລົງທຶນດ້ານເປົ້າພິພິ: ການປັບປຸງດ້ານການຈັດການ

ນາງ ອ່ອນສີ ເປັນໜຶ່ງໃນຜູ້ປະກອບລາຍໃຫຍ່ທີ່ຂາຍສິ່ງສົ້ນທີ່ຕໍ່າ ຢູ່ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ ຈໍານວນຫຼາຍທີ່ສຸດຂອງແຂວງ. ນາງ ອ່ອນສີ ເກັບຊື້ສົ້ນກັບຜູ້ປະກອບການຕໍ່າຫູກຍິງ ທີ່ໄດ້ຮັບທຶນຈາກໂຄງການຈໍານວນຫຼາຍຄົນ. ນອກຈາກນັ້ນ ລາວຍັງມີທຸລະກິດໂຮງງານຜະລິດເປົ້າພິພິ ທີ່ມີພຽງແຫ່ງດຽວໃນ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ. ໃນປີ 2020 ລາວໄດ້ນໍາເຂົ້າເຄື່ອງຈັກຜະລິດເປົ້າ ແລະ ນໍາຄູຝຶກຄົນຫວຽດນາມ ເຂົ້າມາໃນປະເທດລາວ ໃນໄລຍະກ່ອນການລະບາດຂອງ ພະຍາດໂຄວິດ-19 ເພື່ອຊ່ວຍຕິດຕັ້ງ ພ້ອມທັງຝຶກພະນັກງານໃນການນໍາໃຊ້ ແລະ ບໍລິຫານເຄື່ອງຈັກ. ໂຮງງານ ໄດ້ເປີດຢ່າງເປັນທາງການໃນ ເດືອນ ທັນວາ ປີ 2021.

ກ່ອນໄດ້ຮັບທຶນ, ລາວສາມາດຜະລິດເປົ້າໄດ້ ຈໍານວນ 6.000.000 – 7.000.000 ເປົ້າຕໍ່ປີ ແລະ ໃນນັ້ນ 40-60% ແມ່ນຜະລິດຈາກເປົ້າທີ່ເກັບນໍາມາໃຊ້ຄືນ ຈາກເຂດເທດສະບານເມືອງເປັນຫຼັກ.

ຜູ້ລົງທຶນ

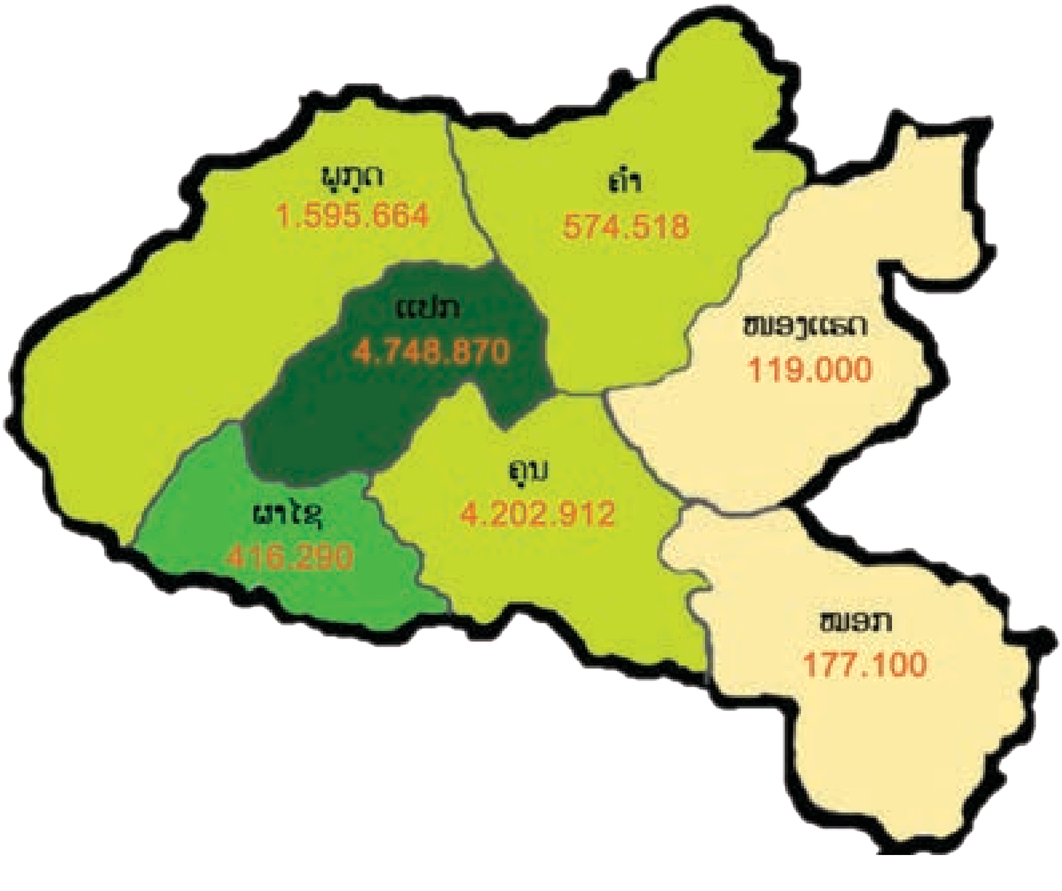
ນ. ອ່ອນສີ ທໍາມະວົງ 020 92376081

ການລົງທຶນ **$222.949**
ເປົ້າທີ່ນໍາໃຊ້ແລ້ວປະມານ **12,9** ລ້ານເປົ້າ ຖືກນໍາເອົາມາຜະລິດນໍາໃຊ້ຄືນ ໃນໄລຍະເວລາ **6** ເດືອນ

ນາງ ອ່ອນສີ ໄດ້ຍື່ນສະໝັກຂໍທຶນສົມທົບຂອງໂຄງການເພື່ອຊື້ອຸປະກອນເພີ່ມ ແຕ່ຜ່ານການທົບທວນຄືນດ້ານຮູບແບບທຸລະກິດຂອງລາວເຫັນວ່າ ອຸປະສັກຫຼັກໃນການຂະຫຍາຍຕົວທຸລະກິດຂອງລາວແມ່ນ ລະບົບການເກັບເປົ້າທີ່ໃຊ້ແລ້ວຍັງບໍ່ທັນເໝາະສົມ ແລະ ການຂາດຄວາມຮັບຮູ້ຈາກພາຍນອກດ້ານຄວາມຕ້ອງການຂອງໂຮງງານ ໃນການຮັບຊື້ເປົ້າທີ່ໃຊ້ແລ້ວ ເພື່ອນໍາມາໃຊ້ຄືນໃນຂັ້ນຕອນການຜະລິດເປົ້າຂອງໂຮງງານ. ໃນຂະນະທີ່ໂຮງງານເປີດຮັບຊື້ເປົ້າທີ່ນໍາໃຊ້ແລ້ວ ຈາກຜູ້ທີ່ເອົາເປົ້າມາຂາຍໃຫ້ຢູ່ໂຮງງານ ແຕ່ການສື່ສານໃຫ້ສາທະລະນະຮັບຮູ້ຂໍ້ມູນນີ້ຢ່າງກ້ວາງຂວາງຂຶ້ນ ແມ່ນຍັງບໍ່ທັນມີປະສິດທິພາບ. ຕົວຢ່າງ ເຊັ່ນ ໂຄງການໄດ້ສອບຖາມຜູ້ປະກອບສາລີ ທີ່ໄດ້ຮັບທຶນຫຼາຍຄົນກ່ຽວກັບການຈັດການເປົ້າທີ່ນໍາໃຊ້ແລ້ວ ແລະ ຄໍາຕອບທີ່ໄດ້ ແມ່ນ ຈູດຖິ້ມ ແລະ ບໍ່ຮູ້ວ່າສາມາດເອົາມານໍາໃຊ້ຄືນໄດ້. ໂດຍສະເລ່ຍແລ້ວ ຜູ້ປະກອບການສາລີໜຶ່ງຄົນ ມີເປົ້າທີ່ນໍາໃຊ້ແລ້ວຈໍານວນ 2.5 ໂຕນ ແລະ ໄດ້ຈູດເປົ້າເຫຼົ່ານັ້ນຖິ້ມໃນທ້າຍລະດູການ.

ຜູ້ໄດ້ຮັບທຶນ ຕ້ອງການຂະຫຍາຍການຜະລິດ ໂດຍການຊື້ເຄື່ອງຈັກຕໍ່າເປົ້າພິພິໃໝ່ເພີ່ມອີກ ຈໍານວນ 10 ຊຸດ, ເຄື່ອງຈັກສະເພາະຫຍິບ ຈໍານວນ 3 ເຄື່ອງ ແລະ ເຄື່ອງຈັກບົດປລາສຕິກ ທີ່ຈະນໍາມາເອົາມາໃຊ້ຄືນຈໍານວນ 1 ຈັກ. ກ່ອນທີ່ຈະລົງທຶນຊື້ເຄື່ອງຈັກໃໝ່ ເພີ່ມ, ໂຄງການ ເຫັນເຖິງຄວາມຈໍາເປັນທີ່ໂຮງງານຈະຕ້ອງຊອກຊື້ເປົ້າທີ່ນໍາໃຊ້ແລ້ວຈາກທ້ອງຖິ່ນຫຼາຍຂຶ້ນ. ດັ່ງນັ້ນ ເພື່ອດໍາເນີນຕາມເງື່ອນໄຂການໃຫ້ທຶນ ຕາມຜົນຂອງການປະຕິບັດຕົວຈິງ ຈຶ່ງໄດ້ມີການຕັ້ງເປົ້າໝາຍທີ່ຈູງໃຈຮ່ວມກັບຜູ້ປະກອບການທີ່ຈະຮັບທຶນນັ້ນໃຫ້ເກັບຊື້ເປົ້າທີ່ນໍາໃຊ້ແລ້ວຢ່າງໜ້ອຍ 5,2 ລ້ານ ເປົ້າ.

ຮູບທີ 8. ຈໍານວນການເກັບເປົ້າທີ່ນໍາໃຊ້ແລ້ວໃນແຕ່ລະເມືອງ



ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

$ 222.949

- ຜູ້ປະກອບການ 1 ຄົນ ໄດ້ລົງທຶນ ຈຳນວນ $180.949
- ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ $42.000

ຜົນໄດ້ຮັບຫຼັງລະດູການເກັບກ່ຽວ

10+3+1
ໄດ້ຊື້ເຄື່ອງຈັກຕຳ 10 ເຄື່ອງ, ເຄື່ອງຈັກຫຍິບ 3 ເຄື່ອງ, ແລະ ເຄື່ອງຈັກບົດປລາສຕິກ 1 ເຄື່ອງ

ຍອດຂາຍເປົາ
ເພີ່ມເປັນ 2 ເທົ່າ ໃຫ້ກັບຮ້ານຄ້າຍ່ອຍໃນ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ

~1.100 ໂຕນ
ຂອງຈຳນວນການຫຼຸດຜ່ອນການປ່ອຍອາຍກາກ ໂບນິກ CO_2

~12,9 ລ້ານ
ເປົາຂອງຈຳນວນການເກັບເປົາທີ່ນຳໃຊ້ແລ້ວເມື່ອ ສົມທຽບໃສ່ເປົ້າໝາຍທີ່ຕັ້ງໄວ້ 5,2 ລ້ານເປົາ

~1,5 ລ້ານ
ເປົາທີ່ໃຊ້ແລ້ວໄດ້ເກັບຈາກຊາວກະສິກອນ ໃນ ເຂດຊົນນະບົດ ເມື່ອສົມທຽບໃສ່ເປົ້າໝາຍທີ່ຕັ້ງໄວ້ (1,4 ລ້ານເປົາ)

ຜົນກະທົບ

ການຂະຫຍາຍໂຮງງານ ຈະເຮັດໃຫ້ສາມາດຜະລິດເປົາໄດ້ຫຼາຍກວ່າ 10 ລ້ານ ເປົາຕໍ່ປີ ເພື່ອສະໜອງໃຫ້ກັບຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳ ຫຼາຍກ່ວາ 34.000 ຫົວໜ່ວຍໃນ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ. ການນຳເອົາເປົາທີ່ຖືກນຳໃຊ້ແລ້ວ ມາໝູນໃຊ້ຄືນຊ່ວຍປັບປຸງຄຸນນະພາບອາກາດຂອງປະເທດລາວ, ຫຼຸດຜ່ອນການປ່ອຍອາຍກາກໂບນິກຜ່ານການຂົນສົ່ງ, ຫຼຸດຜ່ອນການເອື່ອຍອີງໃສ່ການນຳເຂົ້າວັດຖຸດິບ ແລະ ສະໜອງປັດໄຈການຜະລິດໃນລາຄາທີ່ຊາວກະສິກອນສາມາດຈ່າຍໄດ້ ເພື່ອຂົນສົ່ງຜົນຜະລິດຂອງພວກເຂົາສູ່ທ້ອງຕະຫຼາດ.

ການເກັບຊື້ເປົາທີ່ນຳໃຊ້ແລ້ວ ແມ່ນ ລະບົບທີ່ຍືນຍົງ ແລະ ຈະຍັງສືບຕໍ່ດຳເນີນຫຼັງຈາກສິ້ນສຸດໂຄງການ.

ປັດໄຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ລັດຖະບານລາວໄດ້ເນັ້ນໜັກໃສ່ການສະຫນັບສະໜູນການຫລຸດຜ່ອນການປ່ອຍອາຍພິດກາກໂບນິກ, ພະແນກສຶກສາທິການ ແລະ ກິລາຂັ້ນແຂວງ ສະເໜີເອົາໂປສເຕີໄປຕິດໄວ້ທຸກໂຮງຮຽນ ແລະ ໃຫ້ຄູບອກນັກຮຽນວ່າ ຄອບຄົວຂອງພວກເຂົາສາມາດປະກອບສ່ວນໃນການຊ່ວຍກັນຮັກສາສິ່ງແວດລ້ອມໄດ້ແນວໃດ.

ໂຄງການ ໄດ້ສົ່ງເສີມໃຫ້ໂຮງງານເປົາພີພີສ້າງລະບົບໃນການເກັບຊື້ເປົາທີ່ນຳໃຊ້ແລ້ວ. ການນຳເອົາເປົາທີ່ຖືກນຳໃຊ້ແລ້ວ ມາໝູນໃຊ້ຄືນຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງ ແລະ ບັນຫາອັດຕາແລກປ່ຽນເງິນຕາຕ່າງປະເທດທີ່ສູງ ເຊິ່ງຈຳເປັນນຳໃຊ້ເພື່ອການຈັດຊື້ວັດຖຸດິບຈາກ ປະເທດຫວຽດນາມ.

ເງື່ອນໄຂຂອງການໃຫ້ທຶນ ຕາມຜົນຂອງການປະຕິບັດຕົວຈິງ ໄດ້ວາງເປົ້າໝາຍທີ່ຊັດເຈນໃຫ້ໂຮງງານຜະລິດເປົາພີພີ ໃນການສ້າງລະບົບທີ່ມີປະສິດທິພາບໃນການເກັບຊື້ເປົາເສດທີ່ເສດເຫຼືອ ແລະ ສ້າງແຮງຈູງໃຈໃຫ້ກັບບັນດາຜູ້ທີ່ເກັບສິ່ງເສດເຫຼືອຂາຍ.

ການລົງທຶນໃສ່ຕະຫຼາດສັດໃຫຍ່

ອີງຕາມການສຳຫຼວດປະຈຳປີຂອງການໂຄງການ ປະມານ 33-52% ຂອງຊາວກະສິກອນ ໄດ້ຂາຍງົວປະມານ 2-3 ໂຕຕໍ່ປີ, ລາຄາສະເລ່ຍ 575 ໂດລາ ສະຫະລັດ ຕໍ່ໂຕ. ລາຄາງົວ ຈະແຕກຕ່າງກັນຕາມອາຍຸ, ປະລິມານຊີ້ນ, ແລະ ປະເພດງົວ ວ່າເປັນງົວຊີ້ນ ຫຼື ບໍ່. ຈາກຂໍ້ມູນທີ່ເກັບກຳຈາກ 240.000 ຄົວເຮືອນໃນແຂວງ, 80% ແມ່ນ ລ້ຽງງົວ ແລະ ໄດ້ມີການຂາຍງົວຫຼາຍກວ່າ 200.000 ໂຕຕໍ່ປີ ເຊິ່ງມີມູນຄ່າລວມຫຼາຍກວ່າ 123 ລ້ານ ໂດລາ ສະຫະລັດ ໂດຍປະມານ. ມູນຄ່າຂອງການຂາຍສັດໃຫຍ່ (ງົວ-ຄວາຍ) ແມ່ນ ກວມເອົາ 60% ຂອງຍອດຂາຍລວມປະຈຳປີຈາກການຂາຍສັດຂອງແຂວງ.

ການຊື້-ຂາຍສັດໃຫຍ່ (ງົວ-ຄວາຍ) ລະຫວ່າງບ້ານ, ເມືອງ, ແຂວງ ແລະ ປະເທດຫວຽດນາມ ແລະ ປະເທດຈີນ ແມ່ນ ມີຄວາມຟົດຟື້ນດີ ແລະ ປະກອບມີຫຼາຍພາກສ່ວນທີ່ເຂົ້າມາມີສ່ວນຮ່ວມ. ສັດໃຫຍ່ ຖືກສົ່ງຂາຍເປັນປະຈຳໃຫ້ ປະເທດຫວຽດນາມ ໂດຍສ່ວນໃຫຍ່ ຜ່ານການຂາຍແບບບໍ່ເປັນທາງການ. ການຂາຍ ບາງສ່ວນເປັນການຂາຍລະຫວ່າງ ຊາວກະສິກອນດ້ວຍກັນ ໂດຍການຊື້ງົວນ້ອຍໄປລ້ຽງ.

ຕະຫຼາດສັດໃຫຍ່ (ງົວ-ຄວາຍ) ບໍ່ໄດ້ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນເພື່ອເປັນສະຖານທີ່ໃຫ້ຊາວກະສິກອນທຸກຄົນມານຳໃຊ້, ແຕ່ເພື່ອດຳເນີນຂັ້ນຕອນການແຈ້ງລາຄາປະຈຳອາທິດ ໃນການຊື້-ຂາຍສັດ ແຕ່ລະປະເພດໃຫ້ກັບຊາວກະສິກອນ. ຖ້າພວກເຂົາຮູ້ສຶກວ່າ ພໍ່ຄ້າບໍ່ໄດ້ສະເໜີລາຄາທີ່ຍຸດຕິທຳ, ພວກເຂົາສາມາດເອົາສັດຂອງພວກເຂົາໄປຕະຫຼາດ ຫຼື ລໍຖ້າການສະເໜີລາຄາທີ່ດີກວ່າ.

ພໍ່ຄ້າກຳລັງເອົາຄວາຍລົງລົດເພື່ອຂາຍ

ງົວຕາກແດດຢູ່ທ້າຍລົດ ກຳລັງລໍຖ້າການຂາຍ ກ່ອນທີ່ຍັງບໍ່ທັນໄດ້ລົງທຶນສ້າງເຮືອນຮົ່ມໃຫ້ງົວ

ການລົງທຶນໃສ່ຕະຫຼາດສັດໃຫຍ່: ການປັບປຸງການບໍລິການ

ທ້າວ ອິກໄຊ ແລະ ເມຍຂອງລາວ ຊື້-ຂາຍ ງົວ-ຄວາຍ ມາຕັ້ງແຕ່ ປີ 2008. ຜ່ານການສະໜັບສະໜູນຂອງອຳນາດການປົກຄອງແຂວງ, ທ້າວ ອິກໄຊ ໄດ້ກະກຽມແຜນທຸລະກິດທີ່ສັບຊ້ອນໃນການສ້າງຕະຫຼາດງົວ-ຄວາຍ, ໂຮງຂ້າສັດ, ການບໍລິການດ້ານການລ້ຽງສັດຂອງລັດຖະບານ ແລະ ໂອກາດທາງດ້ານທຸລະກິດອື່ນໆທີ່ສາມາດສ້າງມູນຄ່າເພີ່ມ ແຕ່ລາວບໍ່ມີປະສົບການໃນດ້ານນີ້ ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ເກີດຄວາມຂັດຄ່ອງໃນຊອກທຶນ.

ຜູ້ລົງທຶນ

ທ. ອິກໄຊ ພິລາວົງ 020 97896649

ການລົງທຶນ **$41.149**

ປະມານ **15.000** ໂຕຖືກຂາຍຜ່ານຕະຫຼາດ ພາຍໃນໄລຍະເວລາ **5** ເດືອນ

ໃນປີ 2019 ແມ່ນ ໄດ້ມີການສ້າງຕັ້ງຕະຫຼາດສັດໃຫຍ່ແບບບໍ່ເປັນທາງການຂຶ້ນຢູ່ໃຈກາງບ້ານທີ່ຕັ້ງຢູ່ນອກເຂດເທດສະບານ ໂພນສະຫວັນ ແຕ່ໄດ້ຖືກປິດລົງ ເນື່ອງຈາກບໍ່ໄດ້ຮັບການອະນຸມັດຈາກລັດຖະບານ ແລະ ສະຖານທີ່ບໍ່ເໝາະສົມ. ທ້າວ ອິກໄຊ ຈຶ່ງໄດ້ຖືໂອກາດນີ້ດຳເນີນການຂໍອະນຸມັດສ້າງຕັ້ງຕະຫຼາດຂຶ້ນຢູ່ດິນຂອງຜູ້ກ່ຽວເອງ ທີ່ຕັ້ງ ຢູ່ ນອກເທດສະບານ ໂພນສະຫວັນ. ຜູ້ຊື້-ຂາຍ ຈຶ່ງເລີ່ມເຂົ້າໄປນຳໃຊ້ ແຕ່ສະຖານທີ່ຍັງບໍ່ທັນສະດວກ. ງົວ-ຄວາຍ ບໍ່ຄ່ອຍມີບ່ອນຮົ່ມຢູ່, ຊິງຊັ່ງນໍ້າໜັກເກົ່າ ແລະ ໃຊ້ບໍ່ຄ່ອຍໄດ້ດີ, ບໍ່ມີອຸປະກອນໃຫ້ ງົວ-ຄວາຍ ຍ່າງລົງຈາກລົດເພື່ອຊັ່ງນໍ້າໜັກ ແລະ ຂະບວນການຊື້-ຂາຍງົວ ແມ່ນໃຊ້ເວລາໝົດມື້ ເນື່ອງຈາກ ຜູ້ຊື້ ແລະ ຜູ້ຂາຍ ຕ້ອງໄປເບິ່ງສັດທີ່ຢູ່ເທິງລົດກັບໄປກັບມາຫຼາຍຄັ້ງ ກ່ອນທີ່ຈະສາມາດຕົກລົງລາຄາກັນໄດ້. ຜ່ານການເຮັດວຽກຮ່ວມກັບໂຄງການ ທ້າວ ອິກໄຊ ໄດ້ພັດທະນາແຜນການລົງທຶນ ເພື່ອສ້າງເຮືອນຮົ່ມຖາວອນທີ່ມີບ່ອນຈອດພຽງພໍສຳລັບລົດທີ່ຂົນງົວ-ຄວາຍ ຈຳນວນ 30 ຄັນ. ນອກຈາກນັ້ນ ຍັງໄດ້ຕິດຕັ້ງຊິງຊັ່ງນໍ້າໜັກແບບທັນສະໄໝ ແລະ ອຸປະກອນທີ່ໃຊ້ເພື່ອເອົາ ງົວ-ຄວາຍລົງຈາກລົດໄປຊັ່ງນໍ້າໜັກ ພ້ອມທັງສ້າງພື້ນທີ່ ສຳລັບປະມູນລາຄາ ງົວ-ຄວາຍ ເຊິ່ງເປັນພື້ນທີ່ເໝາະສົມສຳລັບການວາງສະແດງສັດໃຫຍ່ ແລະ ດຳເນີນການປະມູນຢ່າງມີປະສິດທິພາບ. ທ້າວ ອິກໄຊ ຍັງໄດ້ຕົກລົງໃນການສົ່ງ ລາຄາຂາຍປະຈຳອາທິດຂອງ ງົວ-ຄວາຍ ຈຳນວນ 6 ປະເພດຫຼັກ ໃຫ້ກັບຊາວກະສິກອນ ປະມານ 50 ບ້ານ ທຸກອາທິດ.

ກຳລັງຊິງນໍ້າໜັກງົວ ຢູ່ຊິງຊັ່ງທີ່ໄດ້ຕິດຕັ້ງໃໝ່

ງົວເຖິກນ້ອຍກຳລັງລໍຖ້າຢູ່ຈຸດເອົາງົວຂຶ້ນລົດທີ່ສ້າງໃໝ່

ການປະມູນລາຄາສັດທີ່ຜູ້ຊື້ແຂ່ງຂັນກັນປະມູນລາຄາຢ່າງເປີດເຜີຍ ເປັນຮູບແບບການຊື້-ຂາຍແບບໃໝ່ທີ່ຍັງບໍ່ເຄີຍເກີດຂຶ້ນໃນ ປະເທດລາວ. ໂຄງການໄດ້ຝຶກໃຫ້ທີມງານຂອງ ທ້າວ ອິກໄຊ ດ້ານພື້ນຖານການປະມູນສັດໃຫຍ່ ຢູ່ ເອີຣົບ ແລະ ອາເມລິກາ ວ່າດຳເນີນແນວໃດ. ທີມງານຂອງ ທ້າວ ອິກໄຊ ກໍໄດ້ຝຶກລູກຄ້າ ດ້ານວິທີການປະມູນ ແລະ ເງື່ອນໄຂຂອງການປະມູນ. ການປະມູນໃນລັກສະນະນີ້ ແມ່ນ ມີທ່າແຮງສູງໃນການເປີດປະມູນອອນລາຍແບບຖ່າຍທອດສົດ ເພື່ອໃຫ້ລູກຄ້າທີ່ຢູ່ບ່ອນອື່ນ (ເຊັ່ນ ລູກຄ້າຫວຽດນາມ) ສາມາດເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນໄດ້ ໂດຍການບວກຄ່າຂົນສົ່ງເພີ່ມຕ່າງຫາກ.

ການປະມູນງົວຊື້ນ ອາຍຸ 3 – 4 ປີ ຢູ່ຈຸດປະມູນໃໝ່ ໂດຍມີຜູ້ຊື້ທີ່ລົງທະບຽນແລ້ວກຳລັງຍົກປ້າຍເພື່ອເພີ່ມລາຄາປະມູນ.

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

$ 41.149

- ຜູ້ປະກອບການຈຳນວນ 1 ຄົນ ໄດ້ລົງທຶນ ຈຳນວນ $24.296
- ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ $16.853

ຜົນໄດ້ຮັບພາຍໃນໄລຍະເວລາ 6 ເດືອນ

1+48+1
ສ້າງເຮືອນຮົ່ມ 48 ຕາແມັດ ສຳລັບສັດໃຫຍ່ 1 ຫຼັງ, ສ້າງພື້ນທີ່ການປະມູນງົວ 1 ແຫ່ງ, ແລະ ຊື້ ຊິງຊັ່ງນ້ຳໜັກ 1 ອັນ

ການປະມູນ
ໄດ້ຈັດຂຶ້ນ 4 ຄັ້ງ ພາຍໃນ 6 ອາທິດ ແລະ ໄດ້ຂາຍສັດ ຈຳນວນ 13 ໂຕ

ລູກຄ້າ
ມີຄວາມເພິ່ງພໍໃຈທີ່ຂັ້ນຕອນການຕໍ່ລອງ ລາຄາມີຄວາມໄວຂຶ້ນ

~15.200
ໂຕຂອງຈຳນວນສັດໃຫຍ່ທີ່ຖືກຂາຍຜ່ານ ຕະຫຼາດນີ້

~3.000
ໂຕຂອງຈຳນວນທີ່ສັດໃຫຍ່ທີ່ໄດ້ນຳໃຊ້ຊິງຊັ່ງ ເຊິ່ງ 30% ແມ່ນ ສັດປະເພດຄວາຍ

ຜົນກະທົບ

ຊາວກະສິກອນໃນເຂດຊົນນະບົດ ເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນລາຄາປັດຈຸບັນຂອງການຂາຍສັດໃຫຍ່(ງົວ-ຄວາຍ) ໄດ້ງ່າຍຂຶ້ນ.

ເມື່ອຜູ້ຊົມໃຊ້ມີຄວາມຄຸ້ນເຄີຍກັບລະບົບການຂາຍແບບໃໝ່ ອາດເຊື່ອມໂຍງກັບຍອດຂາຍສັດໃຫຍ່ປະຈຳປີ ຂອງ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ ປະມານ 200.000 ໂຕ ຕໍ່ປີ ມີມູນຄ່າ ປະມານ 123 ລ້ານໂດລາສະຫະລັດ ເນັ້ນໃສ່ການຂາຍສູ່ຕະຫຼາດພາຍໃນ ພ້ອມທັງສົ່ງຂາຍ ຢູ່ ຫວຽດນາມ ແລະ ຈີນ.

ປັດໃຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ການສົ່ງເສີມການລ້ຽງງົວ ແມ່ນ ເປົ້າຫມາຍຫຼັກດ້ານກະສິກຳຂອງແຂວງ ແລະ ທ້າວ ອົກໄຊ ມີສາຍສຳພັນທີ່ດີກັບເຈົ້າຫນ້າທີ່ ພາກລັດ. ທ້າວ ອົກໄຊ ແມ່ນ ພໍ່ຄ້າງົວທີ່ໄດ້ຮັບຄວາມນັບຖືຈາກລູກຄ້າທີ່ມາໃຊ້ບໍລິການຕະຫຼາດສັດໃຫຍ່ ແລະ ໄວ້ໃຈໃນການຕັດສິນຂອງລາວ.

ຊິງຊັ່ງທີ່ໄດ້ມາດຕະຖານ ໂດຍຜ່ານການຢືນຢັນຈາກບັນດາຜູ້ຄ້າຂາຍງົວໄດ້ສ້າງຄວາມໝັ້ນໃຈໃຫ້ກັບພວກເຂົາຂຶ້ນກວ່າເກົ່າວ່າ ຊິງນັ້ນ ຖືກຕ້ອງ ເມື່ອສົມທຽບກັບໄລຍະຜ່ານມາ.

ການແຂ່ງຂັນງົວຊົ້ນຫຼາຍ ເຮັດໃຫ້ໂຄງການສາມາດເກັບກຳເບີໂທລະສັບຂອງນາຍບ້ານ ແລະ ສັດຕະວະແພດບ້ານ ເພື່ອເອົາເຂົ້າກຸ່ມວອດ ແອບແຈ້ງຂໍ້ມູນລາຄາງົວປະຈຳອາທິດ.

ການລົງທຶນສ້າງຕະຫຼາດຢູ່ຂັ້ນບ້ານ

ການສ້າງຕະຫຼາດທີ່ເປັນໂຄງຮ່າງພື້ນຖານຂຶ້ນ ແມ່ນ ບາດກ້າວທຳອິດໃນການປັບປຸງການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດຂອງຊາວກະສິກອນ ແລະ ເຊື່ອມໂຍງໃຫ້ພວກເຂົາພົບກັບລູກຄ້າຫຼາກຫຼາຍພ້ອມກັນ. ໃນມື້ທີ່ຕະຫຼາດເປີດປົກກະຕິ ແມ່ນ ມື້ທີ່ມີຜູ້ຊື້ ແລະ ຜູ້ຂາຍຫຼາຍ, ມີ ການແຂ່ງຂັນເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ ສິນຄ້າຈະໄດ້ຮັບລາຄາທີ່ດີທີ່ສຸດ ໂດຍອີງໃສ່ການສະໜອງ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການ. ຜູ້ຊື້ ແລະ ຜູ້ຂາຍ ຍັງສາມາດຊຳລະຄ່າສິນຄ້າໃນຮູບແບບທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ມີການອຳນວຍຄວາມສະດວກໃນດ້ານການຂົນສົ່ງສິນຄ້າໃຫ້ກັບລູກຄ້າ. ສິນຄ້າທີ່ມີຄຸນະພາບຄ້າຍຄືກັນ ຈະຖືກຂາຍໃນລາຄາເທົ່າກັນ ແຕ່ລາຄາສາມາດປ່ຽນແປງຕາມປະລິມານທີ່ຊື້. ການເປີດຕະຫຼາດຢ່າງເປັນປົກກະຕິແມ່ນ ຈະຊ່ວຍໃຫ້ພໍ່ຄ້າລາຍໃຫຍ່ສາມາດໃຊ້ເປັນບ່ອນອີງໃນການຊອກສິນຄ້າເພື່ອນຳໄປຂາຍຕໍ່ໄດ້. ການສະໜອງສິນຄ້າທີ່ມີການຂະຫຍາຍຕົວ ແລະ ເຊື່ອຖືໄດ້ສົ່ງຜົນໃຫ້ເກີດການລົງທຶນໃນບັນດາຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງທີ່ມີໂອກາດໃນການສ້າງມູນຄ່າເພີ່ມ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດກໍເພີ່ມຂຶ້ນ ເຮັດໃຫ້ຊາວກະສິກອນເພີ່ມການຜະລິດຂຶ້ນ.

ການລົງທຶນສ້າງຕະຫຼາດບ້ານປຸ່ງໝັ້ນ: ການປັບປຸງດ້ານການບໍລິການ

ພະນັກງານເມືອງ, ແຂວງ, ສູນກາງ ແລະ ອົງການຢູເຊດ ສະເຫຼີມສະຫຼອງການເປີດຕະຫຼາດຢ່າງເປັນທາງການ

ອຳນາດການປົກຄອງບ້ານປຸ່ງໝັ້ນ ໄດ້ຈັດແບ່ງດິນຕອນໜຶ່ງເພື່ອໃຫ້ຊາວກະສິກອນພາຍໃນບ້ານ ແລະ ບ້ານໃກ້ຄຽງ ຈຳນວນ 5 ບ້ານ ມີບ່ອນຂາຍສິນຄ້າຂອງພວກເຂົາໃນທຸກໆວັນເສົາຕອນເຊົ້າ. ທຸກອາທິດ ແມ່ນມີຊາວກະສິກອນ ປະມານ 160 ຄົນ ເຊົ່າໂຕະ ຫຼື ປູຜ້າຢູ່ພື້ນດິ ໃນພື້ນທີ່ໂລ່ງແຈ້ງ ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ຕະຫຼາດດັ່ງກ່າວຕ້ອງໄດ້ປິດລົງໃນເວລາ 10 ໂມງເຊົ້າ ເມື່ອເລີ່ມແດດຮ້ອນ ແລະ ໃນລະດູຝົນ ພື້ນທີ່ນັ້ນກໍຈະເຕັມໄປດ້ວຍດິນຕົມ ເຮັດໃຫ້ຄົນຊື້-ຂາຍບໍ່ຢາກມາ.

ຕົວແທນຜູ້ລົງທຶນ

ທ. ທອງສີ ບຸນທະວົງ 020 22945017

ການລົງທຶນ **$20.385**
ຕະຫຼາດໃຫ້ບໍລິການໃນ **6** ບ້ານ
ຊາວກະສິກອນ ປະມານ **240** ຄົນ

ອຳນາດການປົກຄອງບ້ານປຸ່ງໝັ້ນ ຍັງມີກອງທຶນພັດທະນາບ້ານ ເຊິ່ງຜ່ານມາໄດ້ນຳໃຊ້ໃນການສະໜອງສິນເຊື່ອໃຫ້ຜູ້ທີ່ຈຳເປັນ ແຕ່ຄວາມຕ້ອງການດ້ານນີ້ ແມ່ນເລີ່ມຫຼຸດລົງ. ໃນທຸກໆເດືອນ ກຳລັງການຊື້ຂອງກອງທຶນ ແມ່ນຫຼຸດລົງ 40% ເນື່ອງຈາກອັດຕາເງິນເຟີ້ໃນປະເທດ. ອຳນາດການປົກຄອງບ້ານ ຈຶ່ງໄດ້ສະເໜີຂໍທຶນສົມທົບນຳໂຄງການໃນການຊ່ວຍປັບປຸງໂຄງຮ່າງພື້ນຖານຕະຫຼາດ.

ຊາວກະສິກອນຂາຍເຄື່ອງຢູ່ທີ່ງານເປີດຕະຫຼາດຢ່າງເປັນທາງການ

"ຂ້ອຍດີໃຈຫຼາຍທີ່ມີຕະຫຼາດຖາວອນໃນຣິ່ມ. ດຽວນີ້ ຂ້ອຍບໍ່ຢ້ານວ່າ ຈະໄດ້ຕາກແດດ ແລະ ຕາກຝົນອີກແລ້ວ. ປັດຈຸບັນ ມີຊາວກະສິກອນ ແລະ ຄົນເຂົ້າມາຂາຍເຄື່ອງຢູ່ຕະຫຼາດຫຼາຍຂຶ້ນ."

- ຜູ້ຂາຍໃນທ້ອງຖິ່ນ

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

$ 20.385

- ຊຸມຊົນຈຳນວນ 1 ຊຸມຊົນ ໄດ້ລົງທຶນ ຈຳນວນ $7.135
- ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ $13.250

ຜົນໄດ້ຮັບ

1.290 ຕາແມັດ
ແມ່ນພື້ນທີ່ຂອງຕະຫຼາດທີ່ໄດ້ສ້າງ

~240 ຄົນ
ຂອງຈຳນວນຊາວກະສິກອນຈາກ 6 ບ້ານທີ່ມານຳໃຊ້ຕະຫຼາດ

ຜົນກະທົບ

ຕະຫຼາດໃນຣິ່ມ ໄດ້ຊ່ວຍຊາວກະສິກອນທ້ອງຖິ່ນເພີ່ມຂຶ້ນ 25% ໃຫ້ສາມາດຂາຍສິນຄ້າໄດ້ຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງຂຶ້ນ ໂດຍບໍ່ຕ້ອງເປັນຫ່ວງກັບສະພາບອາກາດ.

ປັດໃຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ອຳນາດການປົກຄອງຂັ້ນເມືອງ ໄດ້ຊ່ວຍສ້າງຄວາມເຂົ້າໃຈໃຫ້ກັບຂັ້ນບ້ານ ເຖິງຄວາມຮັບຜິດຊອບຂອງຕົນ ແລະ ສືບຕໍ່ດຳເນີນຕາມແຜນການທີ່ວາງໄວ້.

ເນື່ອງຈາກສະຖານທີ ແມ່ນ ເປັນຕະຫຼາດກາງແຈ້ງຢູ່ແລ້ວ ແລະ ເປັນບ່ອນພົບປະກັນຂອງຜູ້ຊື້ ແລະ ຜູ້ຂາຍ. ການລົງທຶນ ຈຶ່ງເປັນການພັດທະນາໂຄງສ້າງທີ່ສາມາດນຳໃຊ້ເພື່ອຊ່ວຍປັບປຸງການດຳເນີນງານໃນໄລຍະຍາວ.

ລົດຊິ້ງ

ລົດຊິ້ງກຳລັງຂົນສົ່ງສາລີຢູ່ໄຮ່

ພື້ນທີ່ສ່ວນຫຼາຍໃນຊົນນະບົດຂອງ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ ເປັນເຂດພູດອຍ. ການປູກເຂົ້າສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນ ປູກຢູ່ເທິງເນີນພູ ຫ່າງຈາກບ້ານ ປະມານ 10 ກິໂລແມັດ, ມີພຽງສ່ວນໜ້ອຍເທົ່ານັ້ນທີ່ປູກຢູ່ບ່ອນຮາບພຽງໃນຮ່ອມພູ. ລົດແທັກເຕີ 4 ລໍ້ ເປັນທີ່ຮູ້ຈັກກັນດີໃນທ້ອງຖິ່ນເອີ້ນວ່າ ລົດຊິ້ງ, ເໝາະສົມສຳລັບການຂົນສົ່ງຕາມເສັ້ນທາງເປື້ອນຕົມ, ມີກ້ອນຫີນ ແລະ ເຫວເລິກ ໃນແຂວງພາກເໜືອຂອງປະເທດລາວ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການລົງທຶນຊື້ລົດຊິ້ງ ແມ່ນຢູ່ ລະຫວ່າງ 5.500 – 7.500 ໂດລາ (ຂຶ້ນກັບຂະໜາດເຄື່ອງຈັກ) ເຊິ່ງເປັນລາຄາທີ່ສູງເກີນໄປສຳລັບຊາວກະສິກອນແຕ່ລະຄົນທີ່ຈະເປັນເຈົ້າຂອງ.

ຊາວກະສິກອນສ່ວນໃຫຍ່ມີເນື້ອທີ່ດິນ ປະມານ 2 ເຮັກຕາ ເພື່ອປູກພືດປະເພດຕ່າງໆ. ພືດທີ່ປູກ ສ່ວນຫຼາຍແມ່ນ ສາລີ ແລະ ມັນຕົ້ນ ລວມທັງເຂົ້າໄຮ່, ຂີງ, ໝາກເດືອຍ, ມັນສະຫຼູ, ຫມາກນັດ ແລະ ຜັກ. ໂດຍສະເລ່ຍແລ້ວ ຜົນຜະລິດສາລີ ແມ່ນປະມານ 4 ໂຕນ ຕໍ່ເຮັກຕາ ຫຼື ປະມານ 90 ເປົາ, ເປົາລະ 45 ກິໂລກຣາມ. ສຳລັບຜົນຜະລິດຂອງມັນຕົ້ນ ແມ່ນປະມານ 15 ໂຕນຂຶ້ນໄປ ຕໍ່ເຮັກຕ້າ ຫຼື ຫຼາຍກວ່າ 330 ເປົາ. ຖ້າຫາກບໍ່ມີການຂົນສົ່ງທີ່ເຫມາະສົມ, ສະມາຊິກໃນຄອບຄົວແຕ່ລະຄົນ ຈະຕ້ອງໄດ້ແບກຜົນເກັບກ່ຽວ ຫຼື ຂົນດ້ວຍລົດຈັກ ເຮັດໃຫ້ໃຊ້ເວລາໃນການຂົນສົ່ງຜົນຜະລິດກັບມາເຮືອນ. ຕາມປົກກະຕິແລ້ວຈະຕ້ອງມີສະມາຊິກຄອບຄົວໜຶ່ງຄົນ ນອນຢູ່ຕູບທີ່ປຸກສ້າງໄວ້ຢູ່ສວນເພື່ອເຝົ້າຜົນເກັບກ່ຽວ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ ແມ່ນເປັນວຽກທີ່ໜັກຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ຊາວກະສິກອນບໍ່ມີແຮງຈູງໃຈໃນການລົງທຶນເພື່ອເພີ່ມຜົນຜະລິດ ເນື່ອງຈາກວ່າ ການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຜົນຜະລິດໝາຍເຖິງ ການເພີ່ມພາລະໃນການຂົນສົ່ງດ້ວຍການແບກຫາມທີ່ໃຊ້ແຮງງານຄົນ.

ການລົງທຶນດ້ານການຂົນສົ່ງ: ການປັບປຸງດ້ານການບໍລິການ

ໂຄງການໄດ້ຮັບໃບສະໝັກຍື່ນຂໍທຶນຫຼາຍສະບັບໃນການລົງທຶນຊື້ລົດຊິ້ງ, ໃນຈຳນວນ 60 ບ້ານ ທີ່ຍັງບໍ່ທັນມີການບໍລິການດ້ານການຂົນສົ່ງ, ການລົງທຶນຂອງຜູ້ປະກອບການຂັ້ນບ້ານຈຶ່ງເປັນໂອກາດທີ່ດີທີ່ສຸດທາງດ້ານທຸລະກິດ. ອັດຕາຄ່າບໍລິການຕໍ່ຖ້ຽວ ແມ່ນອີງໃສ່ໄລຍະທາງຕົວຈິງ, ສຳລັບທຸລະກິດໃໝ່ນີ້ ແມ່ນສາມາດສະໜອງການບໍລິການໃຫ້ຊາວກະສິກອນ ປະມານ 35 ຄົນ ເຊິ່ງຂົນສົ່ງຈາກສວນຫາບ້ານ, ປະມານ 3-5 ຖ້ຽວຕໍ່ວັນ ໃນໄລຍະລະດູການເກັບກ່ຽວ.

ກ່ອນທີ່ຈະລົງທຶນໃນການຊື້ລົດຊິ້ງ, ໂຄງການໄດ້ຝຶກອົບຮົມໃຫ້ຜູ້ປະກອບການຂັ້ນບ້ານກ່ຽວກັບທັກສະພື້ນຖານໃນການເຮັດທຸລະກິດ ເຊິ່ງໃນນັ້ນລວມ ມີ ວິທີການຄິດໄລ່ຄ່າບໍລິການໃຫ້ກຸ້ມຄ່າກັບລາຍຈ່າຍໃນການດຳເນີນງານ, ການຄິດໄລ່ມູນຄ່າຂອງເຄື່ອງຈັກ, ການວາງແຜນງົບປະມານ, ການຄິດໄລ່ຜົນກຳໄລ ແລະ ຂາດທຶນ, ຝຶກອົບຮົມດ້ານການຕະຫຼາດ ແລະ ການຊອກລູກຄ້າ. ນອກນັ້ນ ຍັງມີການຝຶກອົບຮົມແບບເປັນກຸ່ມ ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທີ່ດຳເນີນທຸລະກິດໃນຂະແໜງດຽວກັນ ໄດ້ມີໂອກາດແລກປ່ຽນບົດຮຽນ ແລະ ສົມທຽບປະສົບການຕົວຈິງຮ່ວມກັນ.

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

$ 343.896

- ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການຈຳນວນ 60 ຄົນ ໄດ້ລົງທຶນ ຈຳນວນ $199.038
- ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ $144.858

ຜົນໄດ້ຮັບໃນລະດູການຂອງປີ 2023/2024

ລົດຊິ້ງ 60 ຄັນ
ທີ່ໄດ້ຊື້ມານຳໃຊ້ໃນ 60 ບ້ານ

~2.070
ຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກຳໄດ້ຈ່າຍຄ່າບໍລິການຂົນສົ່ງຜົນຜະລິດໃນປັດຈຸບັນ

~$190.000
ແມ່ນມູນຄ່າບໍລິການທີ່ຈຸນລະວິສາຫະກິດໄດ້ຈ່າຍໃຫ້ຜູ້ສະໜອງ

~16.512 ໂຕນ
ຂອງຈຳນວນຜົນຜະລິດທີ່ຖືກຂົນສົ່ງໂດຍຜູ້ໃຫ້ບໍລິການ

77%
ໂດຍສະເລ່ຍສາມາດມີລາຍຮັບ $2.025 ຕໍ່ຄົນໃນປະຈຸບັນ.

69%
ຂອງຜູ້ໃຫ້ບໍລິການລົດຊິ້ງໄດ້ນຳໃຊ້ທັກສະທຸລະກິດໃໝ່ ເຊັ່ນການຈົດບັນທຶກ

ຜົນກະທົບ

ຊາວກະສິກອນ ປະມານ 2.000 ຄົນບໍ່ໄດ້ແບກ ຫຼື ໃຊ້ລົດຈັກ ເພື່ອຂົນຜົນຜະລິດຈາກສວນມາເຮືອນຄືເມື່ອກ່ອນ. ຢູ່ທີ່ເມືອງແຫ່ງໜຶ່ງໃນເຂດເນີນສູງ ກ່ອນທີ່ຈະມີການບໍລິການຂົນສົ່ງດ້ວຍລົດຊິ້ງ ຊາວກະສິກອນ ປູກສາລີພຽງແຕ່ 2 ເຮັກຕາ ປັດຈຸບັນໄດ້ປ່ຽນມາປູກສາລີເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ 5 ເຮັກຕາ.

ປະມານເຄິ່ງໜຶ່ງຂອງຜູ້ໃຫ້ບໍລິການລົດຊິ້ງ ໄດ້ຊ່ວຍຊາວກະສິກອນໃນການຂາຍຜົນຜະລິດຂອງພວກເຂົາ. ໃນນັ້ນ 23% ສະເໜີໃຫ້ຈ່າຍຄ່າຕອບແທນໃນການສະໜອງຂໍ້ມູນ, ແຕ່ມີ 27% ຊ່ວຍໃຫ້ຂໍ້ມູນຕິດຕໍ່ ແລະ ຂໍ້ມູນດ້ານລາຄາ ແບບບໍ່ຖາມເອົາຄ່າຕອບແທນ.

ປັດໄຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ການຂາດການບໍລິການຂົນສົ່ງທີ່ເຊື່ອຖືໄດ້ໃນບ້ານ ແມ່ນ ໂອກາດທາງທຸລະກິດທີ່ລໍຖ້າໃຫ້ມີນັກທຸລະກິດມາລົງທຶນ. ການຝຶກອົບຮົມຜູ້ປະກອບການ ເຮັດໃຫ້ພວກເຂົາເຂົ້າໃຈ ແລະ ມີຄວາມໝັ້ນໃຈວ່າ ຖ້າຫາກເຮັດວຽກໜັກຈະເຮັດໃຫ້ພວກເຂົາສາມາດສ້າງລາຍຮັບທີ່ພຽງພໍກັບລາຍຈ່າຍ ແລະ ມີຜົນກຳໄລ. ນອກນັ້ນ ຍັງເຮັດໃຫ້ພວກເຂົາເຂົ້າໃຈລາຍຈ່າຍຂອງທຸລະກິດ ເພື່ອການຕັ້ງຄ່າບໍລິການໃນລາຄາທີ່ສົມເຫດສົມຜົນ ພ້ອມທັງຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຂົາສາມາດສື່ສານກັບລູກຄ້າໄດ້ຈະແຈ້ງຂຶ້ນເຖິງເຫດຜົນຂອງການປັບປ່ຽນຄ່າບໍລິການ ເຊັ່ນ: ການຂຶ້ນລາຄາຂອງນ້ຳມັນ.

ການບໍລິການສ້ອມແປງເຄື່ອງຈັກກະສິກຳ

ຊ່າງກຳລັງສ້ອມແປງຈັກຕັດຫຍ້າຢູ່ຮ້ານຂອງລາວ

ຄ້າຍຄືກັນໃນທົ່ວໂລກ, ຊາວກະສິກອນໃນຊົນນະບົດຂອງປະເທດລາວ ກໍເພິ່ງພາເຕັກໂນໂລຢີ ເພື່ອຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນແຮງງານ ແລະ ເວລາ ໃນການເຮັດກະສິກຳ ແລະ ເພີ່ມປະສິດທິຜົນ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ ເຄື່ອງຈັກເຫຼົ່ານີ້ ຕ້ອງການການບຳລຸງຮັກສາ ແລະ ການບໍລິການ. ໃນຂະນະທີ່ ຊາວກະສິກອນສ່ວນຫຼາຍມີເຄື່ອງຈັກກະສິກຳ ແຕ່ພວກເຂົາມີຄວາມສາມາດທີ່ຈຳກັດໃນການບຳລຸງຮັກສາ ແລະ ສ້ອມແປງ ເມື່ອເກີດການເປ່ເພ.

ຊ່າງສ້ອມແປງກົນຈັກທ້ອງຖິ່ນ ໄດ້ໃຫ້ບໍລິການຊາວກະສິກອນ ໂດຍການສ້ອມແປງ ແລະ ບຳລຸງຮັກສາເຄື່ອງຈັກຂອງຊາວກະສິກອນມາໄດ້ຫຼາຍປີ. ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນ ຊາວກະສິກອນນຳເຄື່ອງມາສ້ອມແປງຢູ່ຮ້ານ ແຕ່ໄລຍະທີ່ຊາວກະສິກອນວຽກຫຼາຍໃນລະດູການເກັບກ່ຽວ ຊ່າງສ້ອມແປງບາງຄົນຈະໃຫ້ບໍລິການຮອດບ້ານ. ປະມານ 70% ຂອງຊາວກະສິກອນມີເຄື່ອງຈັກຢ່າງໜ້ອຍ 1 ເຄື່ອງ ເຊັ່ນ: ລົດໄຖ, ເຄື່ອງຈັກຕັດຫຍ້າ, ເຄື່ອງຈັກປັ່ນເຂົ້າ, ແລະ ລົດຈັກ ທີ່ກວມເອົາ 30% ຂອງການສ້ອມແປງ.

ຊ່າງສ້ອມແປງກົນຈັກ ບາງຄົນຂາດເຄື່ອງມືສ້ອມແປງທີ່ເໝາະສົມ ເຖິງຈະພະຍາມເຕັມທີ່ແລ້ວ ກໍຍັງພົບກັບບັນຫາດ້ານຄວາມທັນສະໄໝຂອງເຄື່ອງຈັກທີ່ຕ້ອງການການບຳລຸງຮັກສາທີ່ສັບຊ້ອນ. ເຖິງແມ່ນວ່າ ພວກເຂົາຈະສາມາດຈັດການສ້ອມແປງສິ່ງທີ່ງ່າຍໄດ້ ແຕ່ກໍຍັງພົບກັບບັນຫາການສ້ອມແປງທີ່ຍາກຂຶ້ນ ເຮັດໃຫ້ໃຊ້ເວລາດົນໃນການສ້ອມແປງ ຫຼື ສ້ອມແປງບໍ່ສຳເລັດ. ຊາວກະສິກອນບາງຄົນ ຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ເດີນທາງໄປແປງຢູ່ຮ້ານທີ່ໃຫຍ່ກວ່າ ຢູ່ ເຂດຕົວເມືອງຂອງແຂວງ ເຊິ່ງຢູ່ຫ່າງໄກ ປະມານ 45 – 200 ກິໂລແມັດ. ສະນັ້ນ ຖ້າຫາກເຄື່ອງຈັກຕ້ອງການການສ້ອມແປງທີ່ສັບຊ້ອນ ແມ່ນຈະເຮັດໃຫ້ຊາວກະສິກອນມີເວລາໃນການເຮັດວຽກຢູ່ສວນໜ້ອຍລົງ.

ຮ້ານສ້ອມແປງເຄື່ອງກົນຈັກກະສິກຳ: ປັບປຸງດ້ານການບໍລິການ

ໂຄງການ ໄດ້ໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນທຸລະກິດສ້ອມແປງກົນຈັກຈຳນວນ 4 ທຸລະກິດ ເຊິ່ງໃນນັ້ນ 3 ທຸລະກິດ ແມ່ນ ຢູ່ ເມືອງ ພູກູດ ແລະ 1 ທຸລະກິດ ຢູ່ ເມືອງ ໝອກ ເພື່ອຊ່ວຍປັບປຸງການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງພວກເຂົາ. ການລົງທຶນລວມມີ: ການຊື້ເຄື່ອງມືໃໝ່ສຳລັບການສ້ອມແປງ, ການຂະຫຍາຍຮ້ານສ້ອມແປງເພື່ອເກັບມ້ຽນເຄື່ອງຈັກກະສິກຳທີ່ຊາວກະສິກອນທີ່ເອົາມາສ້ອມແປງ ແລະ ມີກໍລະນີໜຶ່ງ ແມ່ນ ໄດ້ຝຶກອົບຮົມພື້ນຖານການບຳລຸງຮັກສາເຄື່ອງຈັກໃຫ້ກັບຊາວກະສິກອນ.

"ຫຼັງຈາກໄດ້ຮັບເຄື່ອງມື ແລະ ອຸປະກອນທີ່ດີກວ່າເກົ່າ, ຂ້ອຍສາມາດໃຫ້ການບໍລິການໄດ້ໄວຂຶ້ນ, ປະຢັດເວລາ, ແລະ ຂ້ອຍໄດ້ຫຼຸດຜ່ອນແຮງງານໄປຫຼາຍ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ ຊ່ວຍໃຫ້ຊາວກະສິກອນປະຢັດເວລາໃນການສ້ອມແປງເຄື່ອງຈັກຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ໄດ້ຮັບການບໍລິການທີ່ມີປະສິດທິພາບ ເຊິ່ງໝາຍເຖິງ ຊາວກະສິກອນ ສາມາດຫຼຸດຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການເດີນທາງໄປ ໂພນສະຫວັນ."

- ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ

ຜູ້ລົງທຶນ

ເມືອງພູກູດ

ທ. ດາວ ວອນມະນີ	030 9745794
ທ. ຄຳປ້ອມ ແສງສຸລິໂຍ	020 92632046
ທ. ຄຳພວງ ດວງມາລາ	020 29207799

ເມືອງໝອກ

ທ. ຈື້ ວ່າງ	030 2884371

ການລົງທຶນທັງໝົດ **$10.181**
ຊາວກະສິກອນປະມານ **690** ຄົນໄດ້ໃຊ້ບໍລິການ
ສ້າງລາຍຮັບ **$3.870** ຕໍ່ລະດູການ

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

$ 10.181

- ຈຸນລະວິສາຫະກິດ 4 ຫົວໜ່ວຍ ໄດ້ລົງທຶນ ຈຳນວນ $4.386
- ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈຳນວນ $5.795

ຜົນໄດ້ຮັບໃນລະດູການຂອງປີ 2023/2024

4
ສູນສ້ອມແປງໄດ້ຊື້ອຸປະກອນໃໝ່

~$3.900
ແມ່ນຈຳນວນລາຍຮັບຈາກການໃຫ້ບໍລິການສ້ອມແປງເຄື່ອງຈັກກະສິກຳຕໍ່ລະດູການ

104
ຄົນໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມກ່ຽວກັບການບຳລຸງຮັກສາເຄື່ອງຈັກກະສິກຳ

~690
ຄົນໃນ 58 ບ້ານ ໄດ້ຮັບການສ້ອມແປງເຄື່ອງຈັກກະສິກຳຂອງພວກເຂົາ

~1.000
ຄັ້ງຂອງຈຳນວນການໃຫ້ບໍລິການສ້ອມແປງເຄື່ອງຈັກກະສິກຳ ຕໍ່ລະດູການ

ຜົນກະທົບ

ປັດຈຸບັນບັນດານັກທຸລະກິດສ້ອມແປງແມ່ນ ມີຄວາມພໍໃຈທີ່ສາມາດສ້າງສາຍສຳພັນໄລຍະຍາວກັບຊາວກະສິກອນທ້ອງຖິ່ນໄດ້ຢ່າງໃກ້ຊິດຂຶ້ນ.

ປັດໄຈສູ່ຜົນສຳເລັດ

ທຸລະກິດເຫຼົ່ານີ້ດຳເນີນໄປໄດ້ດີຢູ່ແລ້ວ, ມີລູກຄ້າຫຼາຍ, ຍັງຂາດແຕ່ອຸປະກອນການສ້ອມແປງທີ່ເໝາະສົມ ເພື່ອຕອບສະໜອງຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ. ຫຼັງຈາກມີອຸປະກອນໃຫມ່, ພວກເຂົາສາມາດໃຫ້ບໍລິການຊາວກະສິກອນ ຈຳນວນຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ສາມາດສ້ອມແປງໄດ້ຫຼາຍຢ່າງຂຶ້ນກວ່າເກົ່າ.

ການລົງທຶນດ້ານຫັດຖະກຳ

ການຕຳ່ຫູກ

ການຕ່ຳຫູກແບບພື້ນບ້ານຂອງລາວ

ການຕ່ຳຫູກຢູ່ເຮືອນຫູກຮ່ວມກັນ 14 ຄົນ

ຫັດຖະກຳຕ່ຳຫູກ ແມ່ນລາຍຮັບອັນຕົ້ນຕໍຂອງແມ່ຍິງຫຼາຍຄົນໃນປະເທດລາວ. ສິນຄ້າທີ່ຕ່ຳເປັນຫຼັກແມ່ນ ສິ້ນ ທີ່ແມ່ຍິງນຸ່ງຖືໃນງານສຳຄັນຕ່າງໆ ເຊັ່ນ: ການເຂົ້າຮ່ວມປະຊຸມ, ງານດອງ ແລະ ການນຸ່ງຖືປະຈຳວັນ ໂດຍສະເພາະໃນຄົນຮຸ່ນເກົ່າ. ການອອກແບບລວດລາຍແມ່ນ ມີຄວາມຫຼາກຫຼາຍ ເຊິ່ງເລີ່ມຕັ້ງແຕ່ລາຍງ່າຍສຳລັບຕີນສິ້ນນັກຮຽນໄປເຖິງລາຍຍາກ ເຊັ່ນ: ລາຍງູ, ລາຍນົກ ແລະ ລາຍສັດປະເພດອື່ນໆ ລວມທັງລວດລາຍທີ່ມີຄວາມໝາຍແບບດັ້ງເດີມ ໂດຍຜະລິດຈາກເສັ້ນຝ້າຍ ແລະ ເສັ້ນໄໝ. ລວດລາຍແມ່ນ ຈະປ່ຽນທຸກໆ 4-6 ອາທິດ ອີງຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ ຢູ່ ເຂດຕົວເມືອງທີ່ມີລູກຄ້າຫຼັກ.

ຢູ່ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ, ຄົນລາວລຸ່ມສ່ວນຫຼາຍ (ແລະ ຊົນເຜົ່າອື່ນໆ) ທີ່ອາໄສຢູ່ໃນຊົນນະບົດໃຊ້ເວລາ ປະມານ 2-5 ຊົ່ວໂມງ ໃນການຕ່ຳຫູກ. ສຳລັບຄອບຄົວທີ່ເຮັດການປູກຝັງ, ການຕ່ຳຫູກ ແມ່ນລາຍຮັບທີ່ສຳຄັນ ເປັນອັນດັບສາມ ທີ່ປະກອບສ່ວນໃສ່ລາຍຮັບຂອງຄອບຄົວ ປະມານ 30% ໂດຍສະເລ່ຍ. ແມ່ຍິງສ້າງລາຍຮັບ ປະມານ 150 ໂດລາສະຫະລັດ ຕໍ່ເດືອນ ຈາກການຕ່ຳສິ້ນໄດ້ ປະມານ 6 ຜືນ.

ລາຍຮັບເຫຼົ່ານີ້ ມີຄວາມສຳຄັນຫຼາຍໃນການຊ່ວຍຄ່າໃຊ້ຈ່າຍພາຍໃນຄອບຄົວ, ຄ່າຮຽນ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍບາງສ່ວນທາງດ້ານກະສິກຳ ເຊິ່ງເປັນການສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ແກ່ແມ່ຍິງ ຢູ່ ເຂດຊົນນະບົດ.

ໂຄງການ ໄດ້ຮ່ວມກັບທຸລະກິດຫັດຖະກຳຕ່ຳຫູກຫຼາຍຄົນໃນທົ່ວ 7 ເມືອງ ເຊິ່ງ ການລົງທຶນດ້ານຫັດຖະກຳຕ່ຳຫູກ ແມ່ນ ເນັ້ນໃສ່ການຍົກລະດັບອຸປະກອນ ເພື່ອເພີ່ມປະສິດທິພາບໃນການຜະລິດ ແລະ ຍົກລະດັບຄຸນນະພາບຂອງສິນຄ້າໃຫ້ກັບຜູ້ຕ່ຳຫູກ, ພ້ອມທັງເພີ່ມທັກສະການດ້ານການຕະຫຼາດ ແລະ ການຂາຍຜ່ານເຟສບຸກ ເພື່ອເພີ່ມຊ່ອງທາງການຂາຍໃຫ້ກັບແມ່ຍິງຕ່ຳຫູກ.

ສັງລວມການລົງທຶນດ້ານຫັດຖະກຳຕ່ຳຫູກ

ເມືອງ	ຈຳນວນ ແມ່ຫູກ	ຈຳນວນ ລູກຫູກ	ຈຳນວນສິ້ນທີ່ ຜະລິດໄດ້ຕໍ່ເດືອນ	ລວມຍອດ ການລົງທຶນ ($)
ຄຳ	11	3.368	20.248	$191.883
ພູກູດ	8	1.650	12.831	$173.860
ແປກ	4	3.203	19.796	$121.689
ໜອງແຮດ	3	1.738	10.093	$152.325
ຄູນ	5	592	3.581	$35.791
ຜາໄຊ	3	425	2.553	$35.669
ໝອກ	1	87	420	$6.966
ລວມ	35	11.063	69.523	$718.183

ການລົງທຶນດ້ານຫັດຖະກຳຕໍ່າຫູກ:
ການປັບປຸງ ແລະ ຂະຫຍາຍອຸປະກອນ

ວາງສະແດງ ແລະ ຂາຍສິ້ນຢູ່ງານຕະຫຼາດນັດ

ຜູ້ລົງທຶນ

ນັກທຸລະກິດຍິງ 35 ຄົນ (ໜ້າ 83)

ການລົງທຶນທັງໝົດ **$718.183** ໂດລາ
ເຂົ້າເຖິງແມ່ຍິງຕໍ່າຫູກປະມານ **11.063** ຄົນ

ເມື່ອປະມານ 20 ປີກ່ອນ, ໂຄງສ້າງດ້ານຂະແໜງການຫັດຖະກຳຕໍ່າຫູກໄດ້ມີການປ່ຽນແປງ ຈາກ ການຕໍ່າຫູກແບບເປັນບຸກຄົນຂອງໃຜລາວ ໃນທົ່ວປະເທດ ໄດ້ກາຍມາເປັນການລົງທຶນຂອງນັກທຸລະກິດ ຫຼື ແມ່ຫູກ ທີ່ເຮັດສັນຍາກັບແມ່ຍິງ ຫຼື ລູກຫູກ ໃນການຕໍ່າຫູກ. ນັກທຸລະກິດຍິງ ຫຼື ແມ່ຫູກ ຕົກລົງສະໜອງ ອຸປະກອນ (ກີ່, ຟືມ ແລະ ຊຸດອຸປະກອນຫູກ), ເຄືອຫູກ ແລະ ເສັ້ນຝ້າຍ ຫຼື ເສັ້ນໄໝສຳລັບການຕໍ່າ ພ້ອມທັງອອກແບບລາຍໃຫ້ກັບລູກຫູກທີ່ເປັນແມ່ຍິງໃນບັນດາບ້ານຕ່າງໆ. ແມ່ຫູກ ທີ່ເປັນນັກທຸລະກິດຍິງເຫຼົ່ານີ້ແມ່ນ ເຮັດວຽກຮ່ວມກັບໂຄງການ ເຊິ່ງພວກເຂົາມີຈຳນວນລູກຫູກ ສະເລ່ຍ 300 ຄົນ ຢູ່ໃນເຄືອຂ່າຍ (ເລີ່ມຕັ້ງແຕ່ 40 ຄົນ ຫາ ຫຼາຍກ່ວາ 800 ຄົນ). ພວກເຂົາເກັບຊື້ສິ້ນ 1-2 ຄັ້ງຕໍ່ເດືອນ ແລະ ຂາຍໃຫ້ກັບແມ່ຄ້າຂາຍຍົກຢູ່ ໂພນສະຫວັນ ເຊິ່ງເປັນຕົວເມືອງຫຼັກຂອງ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ, ນອກນັ້ນ ຍັງສົ່ງໄປຂາຍຢູ່ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ແລະ ບັນດາເມືອງທີ່ຢູ່ແຂວງທາງພາກໃຕ້ຂອງປະເທດລາວ. ພ້ອມນັ້ນ ຍັງມີແມ່ຫູກ ຫຼື ນັກທຸລະກິດຍິງ ຈຳນວນ 2 ຄົນ ໄດ້ສົ່ງອອກສິນຄ້າໄປຂາຍຢູ່ປະເທດໄທ, ປະເທດຍີປຸ່ນ ແລະ ປະເທດມຽນມາ.

ໃນຊຸມປີຜ່ານມານີ້, ຄວາມຕ້ອງການດ້ານຄວາມຍາວຂອງຜືນສິ້ນ ແມ່ນໄດ້ມີການປ່ຽນແປງຈາກ ສິ້ນຜືນສັ້ນ ກາຍມາເປັນ ຜືນສິ້ນທີ່ມີຄວາມຍາວກວ່າເກົ່າຫຼາຍ. ຄວາມກວ້າງ (ແລະ ຄວາມຍາວ) ຂອງຜືນສິ້ນແມ່ນ ຂຶ້ນກັບຄວາມກ້ວາງຂອງອຸປະກອນໃນການຕໍ່າທີ່ເອີ້ນວ່າ “ຟືມ” ເຊິ່ງເປັນເຄື່ອງມືໃນການຈັດແບ່ງເສັ້ນຝ້າຍ ຫຼື ເສັ້ນໄໝ ໃຫ້ໄປຢູ່ໃນລວງດຽວກັນ. ມູນຄ່າຂອງຟືມ ແມ່ນກວມເອົາປະມານ 50% ຂອງການລົງທຶນດ້ານອຸປະກອນທັງໝົດ. ນອກນັ້ນ ໃນປັດຈຸບັນ ຟືມຍັງໄດ້ປ່ຽນຈາກ ຟືມທີ່ຜະລິດຈາກໄມ້ໄຜ່ມາເປັນ ຟືມເຫຼັກ ແລະ ຟືມໄມ້.

ຄຸນະພາບຂອງຜືນສິ້ນ ແມ່ນຂຶ້ນກັບໂຄງສ້າງຂອງກີ່. ໂຄງສ້າງກີ່ແບບເກົ່າສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນ ສ້າງຕິດກັບໂຄງສ້າງຂອງເຮືອນ ເຮັດໃຫ້ບໍ່ສາມາດຕໍ່າຫູກໄດ້ໃນຕອນກາງຄືນ ເນື່ອງຈາກເກີດສຽງດັງເວລາຕໍ່າຫູກ. ນອກຈາກນັ້ນ ໂຄງສ້າງກີ່ ທີ່ບໍ່ໄດ້ມາດຕະຖານເຮັດໃຫ້ຂັ້ນຕອນການຕໍ່າຕໍ່ເສັ້ນຝ້າຍ ຫຼື ເສັ້ນໄໝໃຫ້ເປັນຜືນບໍ່ໄດ້ມຸມ 90 ອົງສາ ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ຜືນສິ້ນຕໍ່າບໍ່ແໜ້ນດີ ແລະ ມີມູນຄ່າຕໍ່າໃນຕະຫຼາດ.

ແມ່ຫູກກຳລັງມອບຟືມໃໝ່ທີ່ໄດ້ມາດຖານ ແລະ ຍາວຂຶ້ນໃຫ້ກັບລູກຫູກ

ທຸລະກິດຫັດຖະກຳຕໍ່າຫູກ ທີ່ນໍາພາໂດຍແມ່ຍິງ ຈໍານວນ 35 ຄົນ (ລວມທັງ ກຸ່ມແມ່ຍິງຂະໜາດນ້ອຍກຸ່ມໜຶ່ງທີ່ຕໍ່າຖົງແດງ ແລະ ໄດ້ຖືກຮັບຮອງເປັນສິນຄ້າ "ໜຶ່ງເມືອງໜຶ່ງຜະລິດຕະພັນ" ທີ່ໃຊ້ເປັນກະເປົານັກຮຽນຢູ່ທົ່ວແຂວງ) ໄດ້ລົງທຶນຍົກລະດັບອຸປະກອນເກົ່າ, ຊື້ອຸປະກອນໃໝ່ ແລະ ຂະຫຍາຍຈໍານວນລູກຫູກ ໃນເຄືອຂ່າຍຂອງຕົນເອງ. ໂຄງການ ໄດ້ຝຶກອົບຮົມທັກສະທຸລະກິດແບບພື້ນຖານ ແລະ ວິທີການນໍາໃຊ້ເຟສບຸກເປັນເຄື່ອງມືການຕະຫຼາດ ພ້ອມທັງຈັດກອງປະຊຸມເຄືອຂ່າຍ ເພື່ອເປີດໂອກາດໃຫ້ພວກເຂົາໄດ້ແລກປ່ຽນປະສົບການ, ສ້າງເຄືອຂ່າຍໃໝ່ ແລະ ມີການຄ້າຂາຍເກີດຂຶ້ນລະຫວ່າງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ.

ນອກຈາກນັ້ນ ນັກທຸລະກິດຍິງຄົນໜຶ່ງ ໄດ້ສ້າງເຮືອນຫັດຖະກຳຕໍ່າຫູກຫຼັງທີສອງ ໂດຍຕິດຕັ້ງກີ່ຈໍານວນ 14 ກີ່ ເພື່ອໃຫ້ແມ່ຍິງພາຍໃນບ້ານມາຕໍ່າຫູກຢູ່ຈຸດດຽວກັນ. ແມ່ຍິງມັກນະວັດຕະກຳໃໝ່ນີ້ຫຼາຍ ເນື່ອງຈາກເຮັດໃຫ້ພວກເຂົາມີໂອກາດໄດ້ສົນທະນາກັນ ໃນລະຫວ່າງການເຮັດວຽກ ແລະ ຫຼີກລ່ຽງການລົບກວນຈາກຄອບຄົວ.

ນອກຈາກນັ້ນ ນັກທຸລະກິດຍິງ ຈໍານວນ 2 ຄົນ ໄດ້ຝຶກສອນດ້ານການຕໍ່າຫູກໃຫ້ແມ່ຍິງ ຊົນເຜົ່າມົ້ງ ແລະ ຊົນເຜົ່າກຶມມຸ.

ວາງສະແດງ ແລະ ຂາຍຖົງແດງຢູ່ງານຕະຫຼາດນັດ

ການມອບຈັກປັ່ນດ້າຍໃຫ້ແມ່ຍິງໂດຍໝູນໃຊ້ພາຍໃນ 14 ຄົນ

ການລົງທຶນໂດຍຜ່ານການອໍານວຍຄວາມສະດວກຂອງໂຄງການ

$ 718.183

- ນັກທຸລະກິດຍິງ ຫຼື ແມ່ຫູກ 35 ຄົນ ໄດ້ລົງທຶນ ຈໍານວນ $518.673
- ອົງການຢູເຊດ ໄດ້ປະກອບສ່ວນສົມທົບທຶນ ຈໍານວນ $199.510

ຜົນໄດ້ຮັບໃນປີ 2023

ອຸປະກອນ 10.300
ກວ່າອັນທີ່ໄດ້ຊື້ເຊັ່ນ: ກີ່, ຟືມ, ຊຸດອຸປະກອນ, ແລະ ຈັກປັ່ນດ້າຍ

~$5,7ລ້ານ
ແມ່ນມູນຄ່າການຊື້ສິ້ນທີ່ແມ່ຍິງຕໍ່າໄດ້

40%
ຂອງທຸລະກິດນໍາໃຊ້ເຟສບຸກ ແລະ ການຂາຍແບບຖ່າຍທອດສົດຜ່ານເຟສບຸກໃນການຂາຍສິນຄ້າ

2.976
ຄົນຂອງລູກຫູກໃໝ່ທີ່ໄດ້ຂະຫຍາຍເພີ່ມ (ເພີ່ມຂຶ້ນ 37%) ເຮັດໃຫ້ມີລູກຫູກໃນເຄືອຂ່າຍທັງໝົດຫຼາຍກວ່າ 11.000 ຄົນ (ມີຜູ້ຊາຍ 3 ຄົນ)

~800.000
ຜືນທີ່ແມ່ຍິງ 11.000 ຄົນສາມາດຕໍ່າໄດ້

~25%
ໄດ້ຂະຫຍາຍໄປສູ່ການພັດທະນາເປັນສິນຄ້າປະເພດໃໝ່ (ກະເປົາ, ເຄື່ອງນຸ່ງ, ກາລະວັດ, ຊົບໝອນ)

ຜົນກະທົບ

ສໍາລັບແມ່ຍິງທີ່ໄດ້ຮັບການຍົກລະດັບອຸປະກອນໃໝ່ເຫັນວ່າ ສາມາດເພີ່ມກໍາລັງການຜະລິດຂຶ້ນໄດ້ 17% ແລະ 100% ໄດ້ປັບປຸງຄຸນະພາບສິນຄ້າໃຫ້ດີຂຶ້ນ

ໃນລະດັບທຸລະກິດ ຄາດຄະເນລາຍຮັບປະຈໍາປີຂອງ ແມ່ຫູກ ຫຼື ທຸລະກິດຍິງ ແມ່ນເພີ່ມຂຶ້ນຫຼາຍກ່ວາ 2 ລ້ານ ໂດລາສະຫະລັດ

ການປັບປຸງດ້ານການສື່ສານລະຫວ່າງ ແມ່ຫູກ ແລະ ລູກຫູກຂອງພວກເຂົາ ເຮັດໃຫ້ການຜະລິດມີຄວາມສະໝໍ່າສະເໝີຂຶ້ນ

ຫຼາຍກວ່າເຄິ່ງໜຶ່ງຂອງແມ່ຫູກແມ່ນ ມີຈໍານວນລູກຄ້າເພີ່ມຂຶ້ນ

ປັດໄຈສູ່ຜົນສໍາເລັດ

ນັກທຸລະກິດຍິງ ຫຼື ແມ່ຫູກທຸກຄົນ ແມ່ນດໍາເນີນທຸລະກິດໄດ້ດີຢູ່ແລ້ວ ເຊິ່ງມີປະສົບການ 6-20 ປີ ໃນການເຮັດທຸລະກິດ. ທຸກຄົນ ມີຄວາມເຂົ້າໃຈດີກ່ຽວກັບອຸປະກອນທີ່ຈໍາເປັນ ແລະ ບ່ອນຂາຍອຸປະກອນ. ເນື່ອງຈາກວ່າ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ ຜະລິດສິ້ນຂາຍໃນລາຄາທີ່ສົມເຫດສົມຜົນທີ່ສຸດໃນປະເທດລາວ ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ມີຕະຫຼາດຮອງຮັບການຜະລິດທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ.

ນັກທຸລະກິດຕໍ່າຫູກ

ເມືອງຄໍາ

ນ. ໝອນຄໍາ ທອງປັນຍາ	020 56489566
ນ. ຫຼ້າຂວັນໃຈ ພິມທະວົງ	020 55187651
ນ. ຄໍາບາງ ມະລິຍາ	020 55188526
ນ. ບຸນມີ ເອີນທະວັນ	020 55595539
ນ. ປົງທອງ ດາລາວັນ	020 97730095
ນ. ມ້ອກ ໄຊຈັນຫອມ	020 98061875
ນ. ມິດຕິ່ງ ພິມວົງສາ	020 99383901
ນ. ຈູມ ມານາວົງ	020 56798905
ນ. ຄໍາຟອງ ພັນທະມີ	020 28566456
ນ. ສຸກ ບານບົວທອງ	030 9124232
ນ. ຍັງ ເລືອງຄໍາມູນ	020 59195555

ເມືອງແປກ

ນ. ປຸ້ມ ສີສຸກພັນ	030 5346282

ເມືອງໜອງແຮດ

ນ. ປຸ້ຍ ເຫຼືອມະນີ	020 99914718

ເມືອງຜາໄຊ

ນ. ວົງເພັດ ແສງມີໄຊ	02055544934
ນ. ພຸດທະສອນ ອຸດທະລາວົງ	02076371335
ນ. ຄໍາຫຼ້າ ນ້ອຍມະນີວົງ	02055556908

ເມືອງໜອກ

ນ. ລໍາພັນ ຈັນສະໄໝ	020 28951559

ເມືອງພູກູດ

ນ. ບົວສອນ ສໍສາຍຄໍາ	020 58630985
ນ. ສິງ ມະນີວົງ	020 97412999
ນ. ໃໝ່ ຈານສຸນິນ	020 98291563
ນ. ຄໍາພອນ ໄຊໂສພາ	020 58630985
ນ. ລິຕ່າ ມັດທະວົງ	020 93451740
ນ. ແສງວອນ ພິມພາວອນ	020 29695155
ນ. ເພັງ ປະສິດອາໄພ(ກຸ່ມຖົງແດງ)	030 9546329

ເມືອງຄູນ

ນ. ດວງຈັນ ສີທະນາຈັນ	020 91013589
ນ. ລໍາໄພ ສີມມະວົງ	02091411916
ນ. ຄໍາເປ ສີມມະວົງ	02096125352
ນ. ບຸນມາ ດວງຕາວັນ	02023455474
ນ. ດາ ແສງສຸລິຈັນ	02098257117

ດໍາເນີນໃນຫຼາຍເມືອງ

ນ. ສີມແພງ ສໍສີມພັນ	020 55661730
ນ. ແກ້ວ ວົງພະຈັນ	020 54448060
ນ. ບົວຄໍາ ແກວມີໄຊ	020 55976599
ນ. ບຸນມາ ດວງດາລາ	020 99965099
ນ. ເດືອນເພັງ ນັນທະບົວສອນ	020 55187779
ນ. ສອນ ມາທິຈັນ	020 59155655

ວິດີໂອຜົນສໍາເລັດຂອງໂຄງການສົ່ງເສີມຈຸນລະວິສາຫະກິດກະສິກໍາ
ສະໜັບສະໜູນໂດຍອົງການຢູເຊດ