



**ແຜນພັດທະນາ
ວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ 2016-2020
ແລະ**

**ແນວຄວາມຄິດ ແລະ ວິທີການພັດທະນາການຮ່ວມກຸ່ມທຸລະ
ກິດ**

**(Concept of SME Cluster and Cluster Development
Approach)**

ສະເໜີໂດຍ: ສາ ສິລິພິງ ຮອງຫົວໜ້າກົມ



**ກົມສົ່ງເສີມວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ
ກົມສົ່ງເສີມວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ
ກະຊວງອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າ**
Department of Small and Medium Enterprise Promotion

❑ ແຜນພັດທະນາ ວນກ 2016–2020

- ❑ ອັດລ້ອນເອົາ 7 ກິດຈະການ ຈາກ 13 ກິດຈະກຳສົ່ງເສີມ ວນກ ຕາມທີ່ໄດ້ກຳນົດໄວ້ໃນກົດໝາຍວ່າດ້ວຍການສົ່ງເສີມ ວນກ ສະບັບເລກທີ 11/ສພຊ, ລົງວັນທີ 21 ທັນວາ 2011 ເປັນບູລິມະສິດໃນການພັດທະນາ ວນກ ແຕ່ 2016–2020;
- ❑ ມະຕິ 4 ສະໄໝທີ X ຂອງສູນກາງພັກ ໄດ້ເຫັນດີຮັບຮອງເອົາ ທິດທາງລວມ, 7 ນະໂຍບາຍ, 6 ມາດຕະການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ແລະ 2 ກົນໄກການປະສານງານກ່ຽວກັບການສົ່ງເສີມ, ພັດທະນາ ແລະ ຄຸ້ມຄອງວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ
- ❑ ລັດຖະບານໄດ້ອອກດຳລັດວ່າດ້ວຍການຮັບຮອງ ແລະ ປະກາດ ໃຊ້ ແຜນພັດທະນາ ວນກ 2016–2020 ສະບັບເລກທີ 253/ນຍ, ລົງວັນທີ 18 ສິງຫາ 2017.

□ ວິໄສທັດ ແລະ ຈຸດປະສົງ

ວິໄສທັດ:

ວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ ເປັນພາກສ່ວນທີ່ສໍາຄັນໃນການປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນເສດຖະກິດຂອງຊາດ, ມີຄວາມສາມາດເຊື່ອມຕົວເຂົ້າຮ່ວມການຜະລິດ ແລະ ແລກປ່ຽນສິນຄ້າ ຢູ່ໃນພາກພື້ນ ແລະ ສາກົນ, ດໍາເນີນທຸລະກິດພາຍໃຕ້ສະພາບແວດລ້ອມທີ່ເອື້ອອໍານວຍ ແລະ ມີກົນໄກສະໜັບສະໜູນຢ່າງມີປະສິດທິພາບ.

ຈຸດປະສົງ:

ເພື່ອສ້າງສະພາບແວດລ້ອມທີ່ເອື້ອອໍານວຍໃຫ້ແກ່ການເຄື່ອນໄຫວທຸລະກິດ ແລະ ສ້າງເງື່ອນໄຂໃຫ້ວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ ໄດ້ປັບປຸງຕົນເອງ ແລະ ເພີ່ມຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນ ເພື່ອຄວາມຄົງຕົວ ແລະ ເຕີບໃຫຍ່ຂະຫຍາຍຕົວ ພາຍໃຕ້ເງື່ອນໄຂຂອງການເປີດເສລີທາງການຄ້າ.

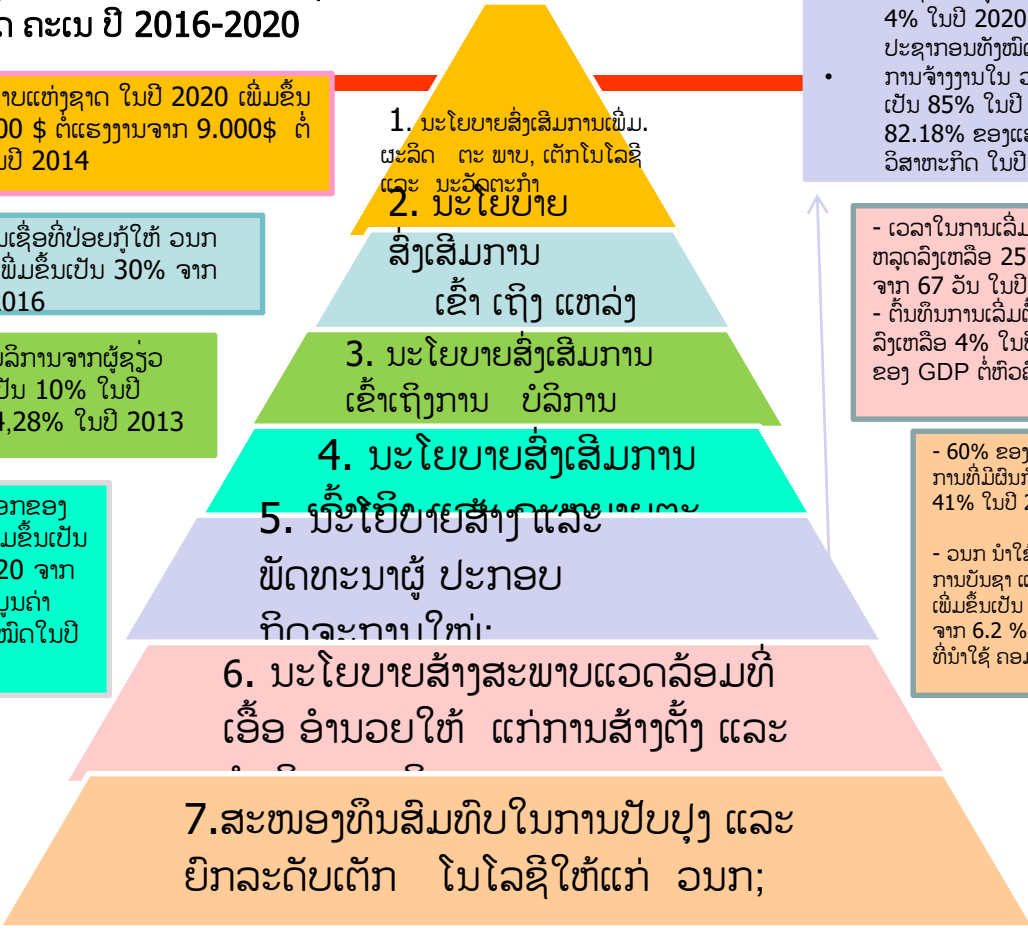
❑ 7 ຂົງເຂດນະໂຍບາຍ ແລະ ຕົວຊີ້ວັດ
ໄດ້ຄາດ ຄະເນ ປີ 2016-2020

ຜະລິດຕະພາບແຫ່ງຊາດ ໃນປີ 2020 ເພີ່ມຂຶ້ນ
ເປັນ 12.000 \$ ຕໍ່ແຮງງານຈາກ 9.000\$ ຕໍ່
ແຮງງານ ໃນປີ 2014

ອັດຕາສ່ວນສິນເຊື້ອທີ່ປ່ອຍກູ້ໃຫ້ ວນກ
ໃນປີ 2020 ເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ 30% ຈາກ
20% ໃນປີ 2016

ວນກ ໄດ້ຮັບບໍລິການຈາກຜູ້ຊ່ຽວ
ຊານເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ 10% ໃນປີ
2020 ຈາກ 4,28% ໃນປີ 2013

ມູນຄ່າການສົ່ງອອກຂອງ
ວນກ ທັງໝົດເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ
20% ໃນປີ 2020 ຈາກ
12.91% ຂອງມູນຄ່າ
ການສົ່ງອອກທັງໝົດໃນປີ
2016



- ປະຊາກອນທຸລະກິດເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ
4% ໃນປີ 2020 ຈາກ 2% ຂອງ
ປະຊາກອນທັງໝົດ ໃນປີ 2013
- ການຈ້າງງານໃນ ວນກ ເພີ່ມຂຶ້ນ
ເປັນ 85% ໃນປີ 2020 ຈາກ
82.18% ຂອງແຮງງານທັງໝົດໃນ
ວິສາຫະກິດ ໃນປີ 2013

- ເວລາໃນການເລີ່ມຕົ້ນສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດ
ຫລຸດລົງເຫລືອ 25 ວັນ ໃນປີ 2020
ຈາກ 67 ວັນ ໃນປີ 2016
- ຕົ້ນທຶນການເລີ່ມຕົ້ນເຮັດທຸລະກິດຫລຸດ
ລົງເຫລືອ 4% ໃນປີ 2020 ຈາກ 4.6%
ຂອງ GDP ຕໍ່ຫົວຄົນ ໃນປີ 2016

- 60% ຂອງ ວນກ ດຳເນີນກິດຈະ
ການທີ່ມີຜົນກຳໄລ ໃນປີ 2020 ຈາກ
41% ໃນປີ 2013
- ວນກ ນຳໃຊ້ຄອມພິວເຕີຊ່ວຍໃນ
ການບັນຊາ ແລະ ບໍລິຫານການຜະລິດ
ເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ 15 % ໃນປີ 2020
ຈາກ 6.2 % ຂອງຈຳນວນວິສາຫະກິ
ທີ່ນຳໃຊ້ ຄອມພິວເຕີ ໃນປີ 2013.



□ 7 ຂົງເຂດນະໂຍບາຍ ແລະ ມາດຕະການ

- ການພັດທະນາ - ຖ່າຍທອດເຕັກໂນໂລຊີ
- ຈົດທະບຽນຊັບສິນທາງປັນຍາ
- ການຢັ້ງຢືນມາດຖານ ແລະ ຄຸນນະພາບ
- ການບໍລິຫານຄຸນນະພາບ
- ລາງວັນນະວັດຕະກຳ
- ສະໜອງທຶນຍົກລະດັບເຕັກໂນໂລຊີ

- ພັດທະນາຜະລິດຕະພັນສິນເຊື່ອ
- ສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ ທະນາຄານ, ວນກ
- ກອງທຶນ
- ສະຖາບັນການເງິນສະເພາະ
- ຊ່ວຍອົງການຈັດຕັ້ງອື່ນໆ ທີ່ຊ່ວຍ ວນກ

- ບັນຈຸຫຼັກສູດເຂົ້າໃນລະບົບການສຶກສາ
- ຍົກລະດັບການບໍລິຫານທຸລະກິດ
- ຜູ້ປະກອບກິດຈະການໃໝ່
- ສ້າງສູນກໍ່ສ້າງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ
- ທຸລະກິດຕົວແທນ
- ລະບົບການຍ້ອງຍໍທຸລະກິດດີເດັ່ນ

- ປັບປຸງລະບົບຂັ້ນທະບຽນ
- ການອອກອະນຸຍາດ
- ການເກັບອາກອນ
- ສ້າງເວທີປຶກສາຫາລື ລັດ-ທຸລະກິດ



- ສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງອົງການ
- ສ້າງສູນສະໜັບສະໜູນ ວນກ
- ສ້າງຜະລິດຕະພັນບໍລິການທີ່ຫຼາກຫຼາຍ
- ລະບົບຂໍ້ມູນຜູ້ສະໜອງ
- ເຜີຍແຜ່ ແລະ ອຳນວຍຄວາມສະດວກ ການເຂົ້າເຖິງ

- ສົ່ງເສີມການສົ່ງອອກ
- ຂໍ້ມູນຂ່າວສານຕະຫຼາດ
- ເພີ່ມຊ່ອງທາງການຕະຫຼາດ
- ອຳນວຍຄວາມສະດວກທາງການ ຄ້າ
- ກອງທຶນການສົ່ງອອກ
- ການຮ່ວມມື ວນກ ກັບທຸລະກິດ ໃຫຍ່
- ຄົ້ນຄວ້າຂະແໜງທີ່ມີທ່າແຮງ
- ພັດທະນາຕ້ອງໂສ້ມູນຄ່າເພີ່ມ
- ການຮ່ວມກຸ່ມທຸລະກິດ
- ສ້າງເຄືອຂ່າຍ ວນກ

- ຄົ້ນຄວ້າກຳນົດກິດຈະການ ແລະ ຂະແໜງບຸລິມະ ສິດ
- Start up
- ຈັດສັນງົບປະສານ-ແຫຼ່ງ ທຶນ ສະ ໜອງສິນເຊື່ອ
- ໂຄງການທຶນສົມທົບ



□ 6 ມາດຕະການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ

1. ການເຜີຍແຜ່ ເພື່ອໃຫ້ມີຄວາມເຂົ້າໃຈທີ່ເປັນເອກະພາບ ແລະ ການຮ່ວມມືໃນການ ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ;
2. ການບັນຈຸເອົາໜ້າວຽກໃນແຜນພັດທະນາ ວນກ ເຂົ້າໃນແຜນພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມ ຂອງ ບັນດາຂະແໜງການ ແລະ ທ້ອງຖິ່ນ;
3. ການເພີ່ມທະວີຄວາມເປັນເຈົ້າການຂອງອົງການຈັດຕັ້ງທາງທຸລະກິດ ໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ໂຄງການ ແລະ ກິດຈະກຳສົ່ງເສີມ ວນກ;
4. ການທົບທວນ ແລະ ສຶກສາກ່ຽວກັບການປັບປຸງກົດໝາຍວ່າດ້ວຍການສົ່ງເສີມ ວນກ ສະບັບເລກຖື 11/ສພຊ, ລົງວັນທີ 21 ທັນວາ 2011 ເພື່ອກຳນົດກົນໄກການປະສານງານ ແລະ ລະບົບການຈັດຕັ້ງທີ່ ມີປະສິດທິພາບ, ການກຳນົດນະໂຍບາຍບຸລິມະສິດ;
5. ຜັນຂະຫຍາຍບັນດານະໂຍບາຍເປັນແຜນງານ ແລະ ແຜນການລະອຽດ;
6. ອອກນະໂຍບາຍທີ່ເປັນໄມ້ງັດ ໃຫ້ ວນກ ທີ່ຍັງບໍ່ທັນໄດ້ຂຶ້ນທະບຽນ ຫັນມາຂຶ້ນທະ ບຽນ ເພື່ອມີ ເງື່ອນໄຂໄດ້ຮັບນະໂຍບາຍຕ່າງໆ.

□ 2 ກົນໄກການປະສານງານ

1. ຄົ້ນຄວ້າສ້າງໃຫ້ມີກົນໄກປະສານງານ ເພື່ອຊີ້ນຳ ແລະ ຊຸກຍູ້ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດແຜນ ພັດທະນາ ວນກ ໃນລະດັບຊາດ ແລະ ລະດັບທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ສ້າງລະບົບການຈັດຕັ້ງ ທີ່ມີປະສິດທິພາບໃຫ້ໄກ້ຄຽງ ກັບບັນດາປະເທດສະມາຊິກອາຊຽນ ຫລື ປະເທດທີ່ມີປະສົບການ ແລະ ມີຜົນສຳເລັດໃນການສົ່ງເສີມ ວນກ ຢູ່ໃນລະດັບຊາດ ແລະ ລະດັບ ທ້ອງຖິ່ນ;
2. ສ້າງລະບົບການຕິດຕາມປະເມີນຜົນໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດແຜນພັດທະນາ ວນກ ຂອງລັດຖະບານ ເພື່ອໃຫ້ສາມາດລາຍງານສະພາບການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໄດ້ຢ່າງເປັນ ລະບົບ ແລະ ທັນການ.

ດ້ານເນື້ອໃນ

1. ແນວຄວາມຄິດ ຂອງກຸ່ມທຸລະກິດ (Concepts of SME cluster)
2. ວິທີການພັດທະນາກຸ່ມທຸລະກິດ (Cluster development approach)
3. ການແຈກແຈ້ງທີ່ເປັນໄປໄດ້ (Range of possible interventions)
4. ຜົນປະໂຫຍດ ແລະ ຜົນໄດ້ຮັບຂອງການເຂົ້າຮ່ວມກຸ່ມ (Benefits and Results)
5. ອົງປະກອບສໍາຄັນຂອງການຮ່ວມກຸ່ມ



1. ແນວຄວາມຄິດຂອງການຮ່ວມກຸ່ມທຸລະກິດ (CLUSTER CONCEPT)

- Cluster ແມ່ນການຮ່ວມຕົວກັນຂອງທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ (ວນກ) ທີ່ເຮັດການຜະລິດ ແລະ ບໍລິການທີ່ຄ້າຍຄືກັນ ໃນຂົງເຂດພູມິພາກ ແລະ ພາກສ່ວນດຽວກັນ ທີ່ປະເຊີນກັບ ບັນຫາ ແລະ ມີໂອກາດທາງທຸລະກິດແບບດຽວກັນ ຫລື ຄ້າຍຄືກັນ.

ນິຍາມຂອງ ວນກ ແມ່ນຂຶ້ນກັບແຕ່ລະປະເທດ



ນິຍາມຂອງກຸ່ມ/ເຄືອຂ່າຍ/ກຸ່ມທຸລະກິດ

- ❑ ກຸ່ມຄົນ = ທຸລະກິດທີ່ເຮັດນຳກັນຫລາຍ
- ❑ ເຄືອຂ່າຍກັນ = ທຸລະກິດທີ່ມີຫລາຍກຸ່ມລວມ
- ❑ ຮວມກຸ່ມທຸລະກິດ = ການຮ່ວມກຸ່ມຂອງຫຼາຍໆທຸລະກິດ



ຄວາມໝາຍຂອງກຸ່ມ-ເຄືອຂ່າຍ-ກຸ່ມ ທຸລະກິດ

- ບັນຫາ ຫຼື ກິດຈະກຳໃດ ທີ່ບໍ່ສາມາດແກ້ໄຂໄດ້ຄົນດຽວ ແມ່ນໃຫ້ລວມກຸ່ມ ກັນ ເຮັດເປັນກຸ່ມ=“ກຸ່ມ”
- ບັນຫາ ຫຼື ກິດຈະກຳໃດ ບໍ່ສາມາດເຮັດໃນກຸ່ມດຽວ ກັນໄດ້ ໃຫ້ລວມກຸ່ມກັນຫຼາຍກຸ່ມ ກາຍ”ເປັນເຄືອຂ່າຍ”
- ບັນຫາ ຫຼືກິດຈະກຳໃດບໍ່ສາມາດເຮັດໃນຫຼາຍກຸ່ມ ໄດ້ ໃຫ້ລວມກຸ່ມກັນເປັນ ”ຮວມກຸ່ມທຸລະກິດ”



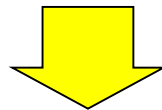
ຄວາມໝາຍຂອງກຸ່ມທຸລະກິດ

- ❑ ຮວມກຸ່ມທຸລະກິດ ຄືກຸ່ມ ຫຼື ສະຖາບັນ ທີ່ມີບັນຫາ ກ່ຽວຂ້ອງກັນ ມາລວມຕົວກັນເພື່ອເຮັດກິດຈະກຳໃນ ພື້ນທີ່ໃກ້ຄຽງກັນ ມີການຮ່ວມມືຊ່ວຍເຫຼືອ ເຊິ່ງກັນ ແລະ ກັນຢ່າງຄົບວົງຈອນ ທັງໃນແນວຕັ້ງ ແລະ ແນວ ນອນເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝ້າຍລວມຮ່ວມກັນ ຄືການເພີ່ມ ຜະລິດຕະພາບ (Productivity) ຂອງກຸ່ມທຸລະກິດ ໂດຍລວມ



ກຸ່ມທຸລະກິດແມ່ນຫຍັງ.

- ກຸ່ມສິນຄ້າ (Category of Products)
- ກຸ່ມແຂວງ (CEO Clustering)
- ນິຄົມອຸດສາຫະກຳ (Industrial Zone)
- ສະມາຄົມ, ສະພາການຄ້າ ແລະ ອຸດສາຫະກຳ



ເຫຼົ່ານີ້ອາດຍັງບໍ່ແມ່ນ Cluster ທີ່ມີອົງປະກອບ
ສົມບູນ



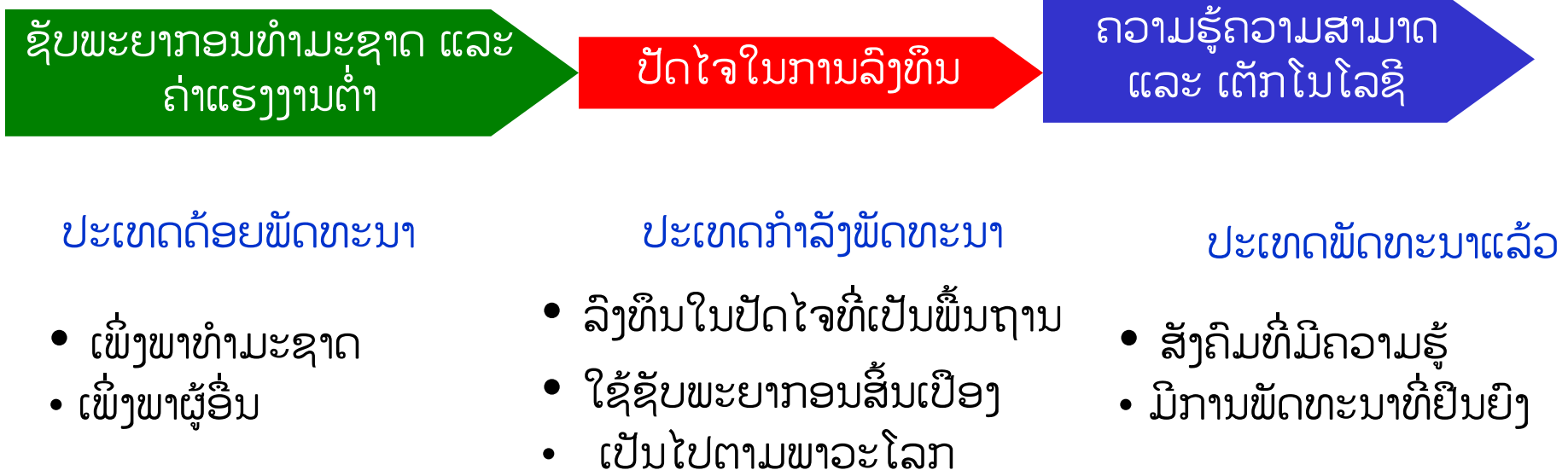
ບັນຫຍັງຕ້ອງສ້າງເຄືອຂ່າຍ

- ❑ ເພື່ອການເຂົ້າສູ່ການເປັນປະຊາຄົມເສດຖະກິດອາຊຽນ ASEAN
- ❑ ສະພາບເສດຖະກິດ
- ❑ ດ້ານວັດທະນະທຳ ແລະ ສັງຄົມ
- ❑ ດ້ານທຳມະຊາດ ແລະ ສິ່ງແວດລ້ອມ
- ❑ ດ້ານເຕັກໂນໂລຊີ



ຂະບວນການພັດທະນາປະເທດ

ກຳລັງຂັບເຄື່ອນເສດຖະກິດ



ທີ່ມາ: ສຸວິມາ ມັງຂວັນ



ລະບົບຂອງ Cluster

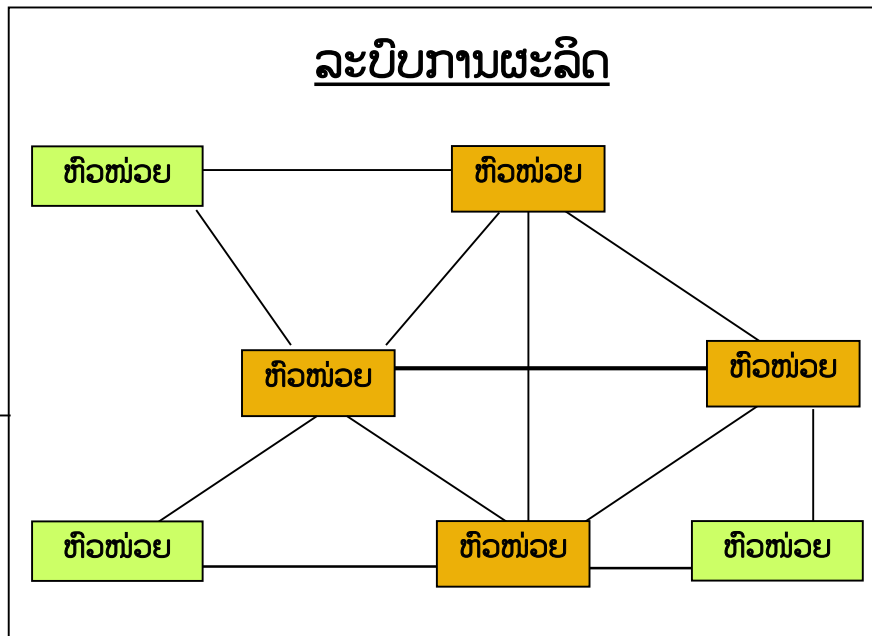
ສະພາບແວດດ້ານນະໂຍບາຍຂອງລັດຖະບານ

ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການພາກເອກະຊົນ
(ດ້ານອອກແບບ, ກວດສອບຜະລິດຕະພັນ, ຂົນສົ່ງ, ແຫຼ່ງທຶນ, ການຕະຫລາດ, ການສົ່ງອອກ)

ການເຊື່ອມໂຍງຍ້ອນຫຼັງ

ຜູ້ສະໜອງ
ວັດຖຸດິບ

ຜູ້ສະໜອງ
ເຄື່ອງຈັກ



ການເຊື່ອມໂຍງຕໍ່ໜ້າ

ຕົວແທນຈັດ
ຈໍາໜ່າຍ

ຜູ້ສົ່ງອອກ

(ພາກລັດ & ເອກະຊົນ) ສະຖາບັນທີ່ສະໜັບສະໜູນ ແລະ ໃຫ້ບໍລິການ



ແນວຄິດການພັດທະນາເຄືອຂ່າຍ ມີ 2 ເບົ້າ ໝາຍຄື:

- ❑ ດ້ານອົງກອນ: ເປັນເຄື່ອງມື ແລະ ສ້າງຖານຄວາມຮູ້ດ້ານເຕັກໂນໂລຊີ ແລະ ການຈັດການດ້ານການກະເສດແກ່ຊາວກະສິກອນ
- ❑ ດ້ານຊາວກະສິກອນ: ເນັ້ນໃຫ້ຊາວກະສິກອນມີການຮ່ວມມືກັນເພື່ອສ້າງຂີດຄວາມສາມາດໃນການຜະລິດຢ່າງມີປະສິດທິຜົນ ແລະ ສາມາດກຸ້ມຕົນເອງໄດ້.



ລັກສະນະເຄືອຂ່າຍກະສິກໍາ

ເຄືອຂ່າຍແລກປ່ຽນການຮຽນຮູ້

ເຄືອຂ່າຍເຊື່ອມໂຍງການຕະຫຼາດລະຫວ່າງ
ຊາວກະສິກອນກັບຄູ່ຄ້າ

ເຄືອຂ່າຍພັດທະນາການຜະລິດ



ແນວຄວາມຄິດການສ້າງເຄືອຂ່າຍ ບຸລະນາການ ທາງດ້ານການຜະລິດ

(Agriculture-base Supply Chain network : Cluster Competitiveness)

ເນັ້ນການນຳເອົາ ແນວຄວາມຄິດ ແລະ ເຄື່ອງມືການ
ພັດທະນາກຸ່ມມາໃຊ້ໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ



ແນວຄິດໃນການສ້າງເຄືອຂ່າຍການສະໜອງກຸ່ມການຜະລິດ

(Agriculture-base Supply Chain network : Cluster Competitiveness)

ການສ້າງໂອກາດ ທຸກພາກສ່ວນມີສ່ວນຮ່ວມໃນການລະດົມຄວາມຄິດ ແລະ ຊັບພະຍາກອນ ໃນການສະໜັບສະໜູນ ການຄ້າ, ພັດທະນາສິນຄ້າ ໃຫ້ໄດ້ມາດຕະຖານໂດຍການສົ່ງເສີມຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນ, ໂດຍ ມີການກຳນົດເປົ້າໝາຍ ຍຸດທະສາດ, ກິດຈະກຳ ທີ່ເອື້ອຍອຳນວຍຢ່າງຊັດເຈນ ແລະ ເກີດປະໂຫຍດຕໍ່ທຸກຝ່າຍ



ຄວາມໝາຍ ເຄືອຂ່າຍ ຜູ້ສະໜອງທີ່ກ່ຽວຂ້ອງໃນຂະແໜງກະສິກໍາ (Agriculture-base Supply Chain network)

ເຄືອຂ່າຍປະເພດໜຶ່ງທີ່ປະກອບດ້ວຍຜູ້ແທນກຸ່ມ , ຜູ້ປະກອບ
ກິດຈະການ, ສາຍການຜະລິດ ແລະ ອົງການສະໜັບສະໜູນ
ການຂັບເຄື່ອນ

ຜູ້ປະກອບການດັ່ງກ່າວ: ໜ່ວຍງານທີ່ໃຫ້ທຶນ,ການຂົນສົ່ງ/ບໍລິການ,
ສາທາລະນະບໍລິການທາງດ້ານວິຊາການ ແລະ ໜ່ວຍງານການຄ້າ ມ
ດໍາເນີນຮ່ວມກັນ ໂດຍມຸ້ງນັ້ນທີ່ກໍານົດເປົ້າໝາຍ, ການພັດທະນາ
ຄຸນນະພາບຂອງສິນຄ້າກະສິກໍາ ແລະ ການຕະລາດ ຂອງສິນຄ້າ
ການກະເສດ, ເພື່ອມາສ້າງຍຸດທະສາດ ແລະ ດໍາເນີນການຂັບ
ເຄື່ອນ ການພັດທະນາຂອງກຸ່ມສິນຄ້າ ກະສິກໍາຂອງພື້ນທີ່ໃຫ້
ສາມາດແຂ່ງຂັນໄດ້.



ປະໂຫຍດການສ້າງກຸ່ມ ເຄືອຂ່າຍ

ຄວາມເຂົ້າໃຈ ແລະ ການຮ່ວມມືກັນ ຂອງທຸກພາກສ່ວນ
ໃນພື້ນທີ່ໃນການພັດທະນາກຸ່ມສິນຄ້າກະສິກໍາໃດໜຶ່ງ , ຜ່ານ
ຂະບວນການວິເຄາະບັນຫາ ແລະ ການວາງເປົ້າໝາຍການ
ພັດທະນາຮ່ວມກັນ

ການພັດທະນາການໃນດ້ານຄວາມຄິດ ແລະ ການກໍານົດຍຸດທະ
ສາດ,ແຜນງານ, ກິດຈະກຳ, ເພື່ອໃຫ້ບັນລຸເປົ້າໝາແລະ ມີເຈົ້າຂອງ
ກິດຈະກຳຢ່າງຊັດເຈນ



ປະໂຫຍດການ ສ້າງເຄືອຂ່າຍການສະໜອງກຸ່ມການຜະລິດ

ເກີດການຂັບເຄື່ອນການພັດທະນາ ຜ່ານຂະບວນການຂອງກຸ່ມ ເພື່ອ
ປະຕິບັດ ແລະ ຂັບເຄື່ອນກິດຈະກຳ

ເກີດການພັດທະນາກິດຈະກຳ ທີ່ສາມາດສ້າງໃຫ້ກຸ່ມສິນຄ້າກະສິກຳ
ມີຄວາມແຕ ຕ່າງ ແລະ ໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

ເກີດການວາງຮາກຖານ ຂອງຜົນປະໂຫຍດຮ່ວມກັນ ທີ່ນຳມາ
ໃນການຮ່ວມມືແຂ່ງຂັນ ໃນກຸ່ມຜູ້ຜະລິດ ແລະ ຜູ້ສະໜອງ



ການຄັດເລືອກເຄືອຂ່າຍການສະໜອງກຸ່ມການຜະລິດ

ເປັນສິນຄ້າກະສິກໍາ ເປັນອາຫານທີ່ເປັນຍຸດທະສາດ ຂອງແຂວງ

ມີການອຸ້ມຕົວ ແລະ ມີຜົນກະທົບຕໍ່ການກະສິກໍາ ຂອງ
ແຂວງ

ຜູ້ມີສ່ວນໄດ້ສ່ວນເສຍຄອບຄຸມໃນຕ້ອງໄສ້ ແລະ ມີຄວາມ
ສົນໃຈກະຕືລືລົ້ນ



ເຄື່ອງມືຊ່ວຍວິເຄາະສິນຄ້າທ່າແຮງ/ເຄືອຂ່າຍ

ການວິເຄາະຕ່ອງໂສ້ຜູ້ສະໜອງ (Supply Chain Analysis)

ການວິເຄາະແຜນວາດຂອງເຄືອຂ່າຍ (Cluster Mapping)

ການວິເຄາະທ່າແຮງໃນການແຂ່ງຂັນ (Diamond Model Analysis)



ຄວາມຄາດຫວັງເບື້ອງຕົ້ນ

- ❑ **ລະດັບຫົວໜ່ວຍການຜະລິດ (Firm Level):** ສາມາດເພີ່ມຜະລິດຕະພາບໃນການຜະລິດ, ຫຼຸດຜ່ອນຕົ້ນທຶນ, ການກະຈ່າຍສິນຄ້າ, ປະລິມານການສົ່ງອອກທີ່ຫລາຍຂຶ້ນ, ແລະ ສາມາດສ້າງກຳໄລໄດ້ສູງຂຶ້ນກວ່າເກົ່າ, ລະຫວ່າງຫົວໜ່ວຍການຜະລິດທີ່ເປັນເປົ້າໝາຍ.
- ❑ **ລະດັບກຸ່ມທຸລະກິດ (Cluster Level):** ເພີ່ມສັກກະຍະພາບຂອງສະມາຄົມອຸດສາຫະກຳທີ່ສາມາດຕອບສະໜອງກັບຄວາມຮຽກຮ້ອງຕ້ອງການ, ສຳລັບການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງເຄືອຂ່າຍເພື່ອສົ່ງອອກ, ການສ້າງເຄື່ອງໝາຍສິນຄ້າຮ່ວມກັນ ແລ້ວໄປສູ່ການສ້າງຕັ້ງກຸ່ມຜູ້ສົ່ງອອກນຳກັນ.
- ❑ **ລະດັບຜູ້ວາງນະໂຍບາຍ/ສະຖາບັນ (Policy Level):** ມີການປ່ຽນແປງນະໂຍບາຍດ້ານເສດຖະກິດ, ສ້າງຄວາມອຸດສາມາດໃຫ້ແກ່ສະຖາບັນ, ເຮັດໃຫ້ລະບຽບການມີຄວາມສະດວກ ແລະ ໆ່າຍຂຶ້ນ.



-
1. ວິໄສທັດ
 2. ຍຸດທະສາດ
 3. ແຜນດຳເນີນງານ



ຜູ້ປະກອບການ ວນກ ຕ້ອງ
ເຮັດວຽກຮ່ວມກັນ

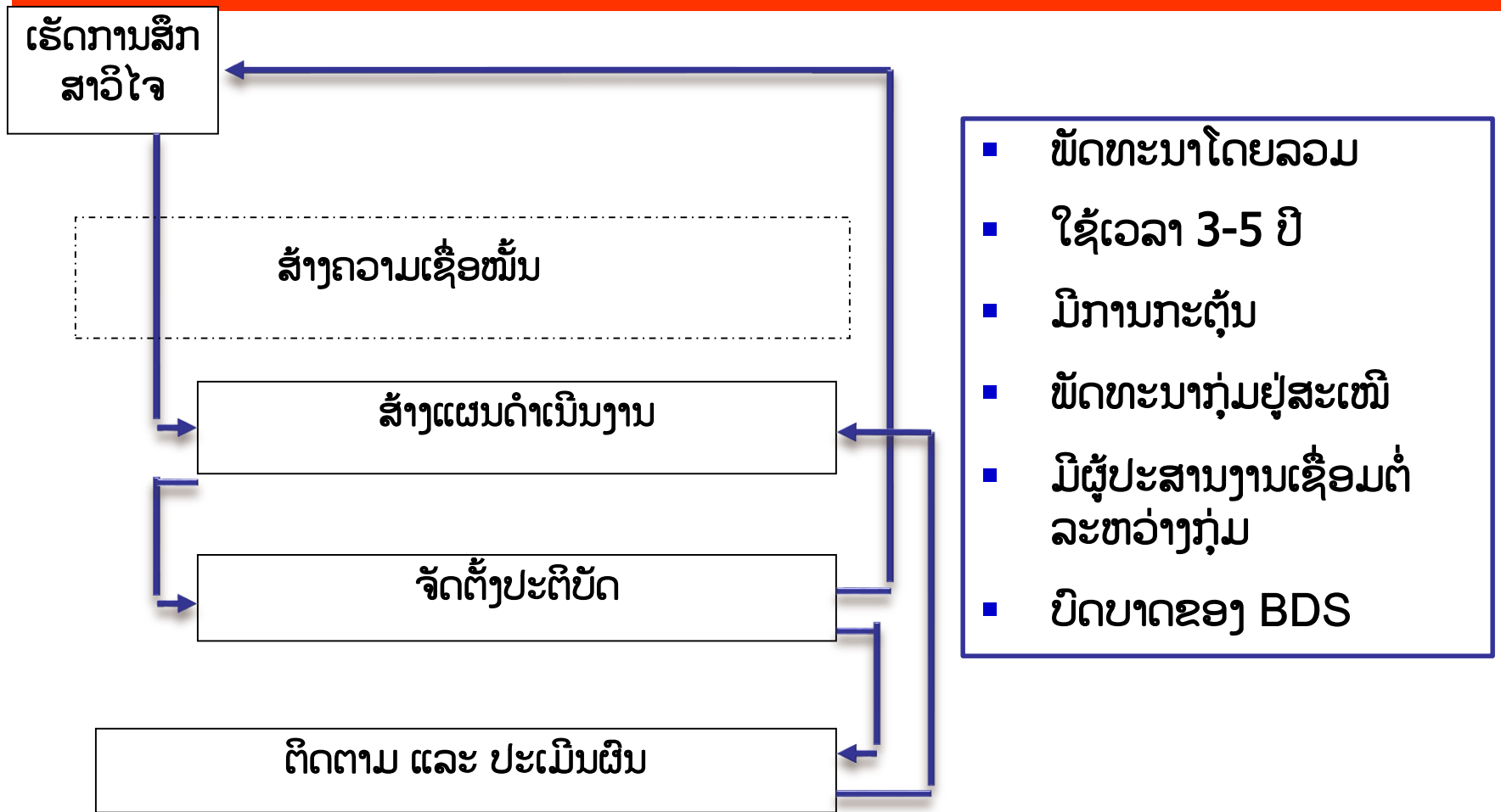


ການພັດທະນາກຸ່ມທຸລະກິດ ແມ່ນເຮັດແບບໃດ?

- ການຄັດເລືອກກຸ່ມທຸລະກິດ (Selection of a cluster)
- ເຮັດການສຶກສາວິໄຈ (Diagnostic study)
 - ວິໄຈຮູບແບບຂອງປະເພດທຸລະກິດ
 - ວິໄຈດ້ານໂຄງສ້າງ
 - ວິໄຈຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ
 - ພັດທະນາແຜນວາດຂອງທຸລະກິດ (Cluster map)
 - ສະພາບການໃນປະຈຸບັນ
 - ວິເຄາະຈຸດແຂ້ງ, ຈຸດອ່ອນ, ໂອກາດ ແລະ ອຸປະສັກ (SWOT Analysis)
- ພັດທະນາວິໄສທັດຂອງກຸ່ມທຸລະກິດຕົນເອງ
- ພັດທະນາຍຸດທະສາດໂດຍລວມ
- ສ້າງແຜນດຳເນີນງານ
- ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ
- ຕິດຕາມ ແລະ ປະເມີນຜົນ



ຮູບແບບຂອງການພັດທະນາກຸ່ມທຸລະກິດ



ການພັດທະນາກຸ່ມທຸລະກິດແບບຫຍັງຕ້ອງແມ່ນ

ວນກ?

ເພາະວ່າ ວນກ ມັກຈະປະສົບບັນຫາໃນການເພີ່ມມູນຄ່າຂອງຜະລິດຕະພັນຂອງເຂົາເຈົ້າໃນດ້ານການເງິນ, ເຕັກໂນໂລຊີ, ດ້ານການຕະຫຼາດ, ດ້ານການສົ່ງອອກ ແລະ ອື່ນໆ.

ໂດຍສະເພາະແມ່ນຍຸກໂລກາວິວັດ

ບັນຫາ

- ວັດຖຸດິບ
- ຄຸນນະພາບ
- ຜະລິດຕະພາບ
- ການອອກແບບ
- ການຕະຫລາດ
- ການສົ່ງອອກ
- ບັນຫາດ້ານພາສີ
- ຊ່ອງວ່າງຜູ້ສະໜອງບໍລິການ
- ພັດທະນາ
- ການກວດສອບຄຸນນະພາບ
- ການແຂ່ງຂັນ
- ແຫຼ່ງທຶນ
- ອື່ນໆ



ວິທີແກ້ໄຂ

- ຝຶກອົບຮົມ
- ເສີມທັກສະ
- ຊ່ວຍດ້ານຊ່ຽວຊານ
- ຊ່ວຍທຶນຮອນ
- ຮຽນຮູ້ດ້ານຕະຫລາດ
- ມີຊ່ຽວຊານຕ່າງປະເທດ
- ມີສູນທົດສອບ
- ການເຈລະຈາຕໍ່ລອງ

ປະສິດທິພາບໂດຍລວມ

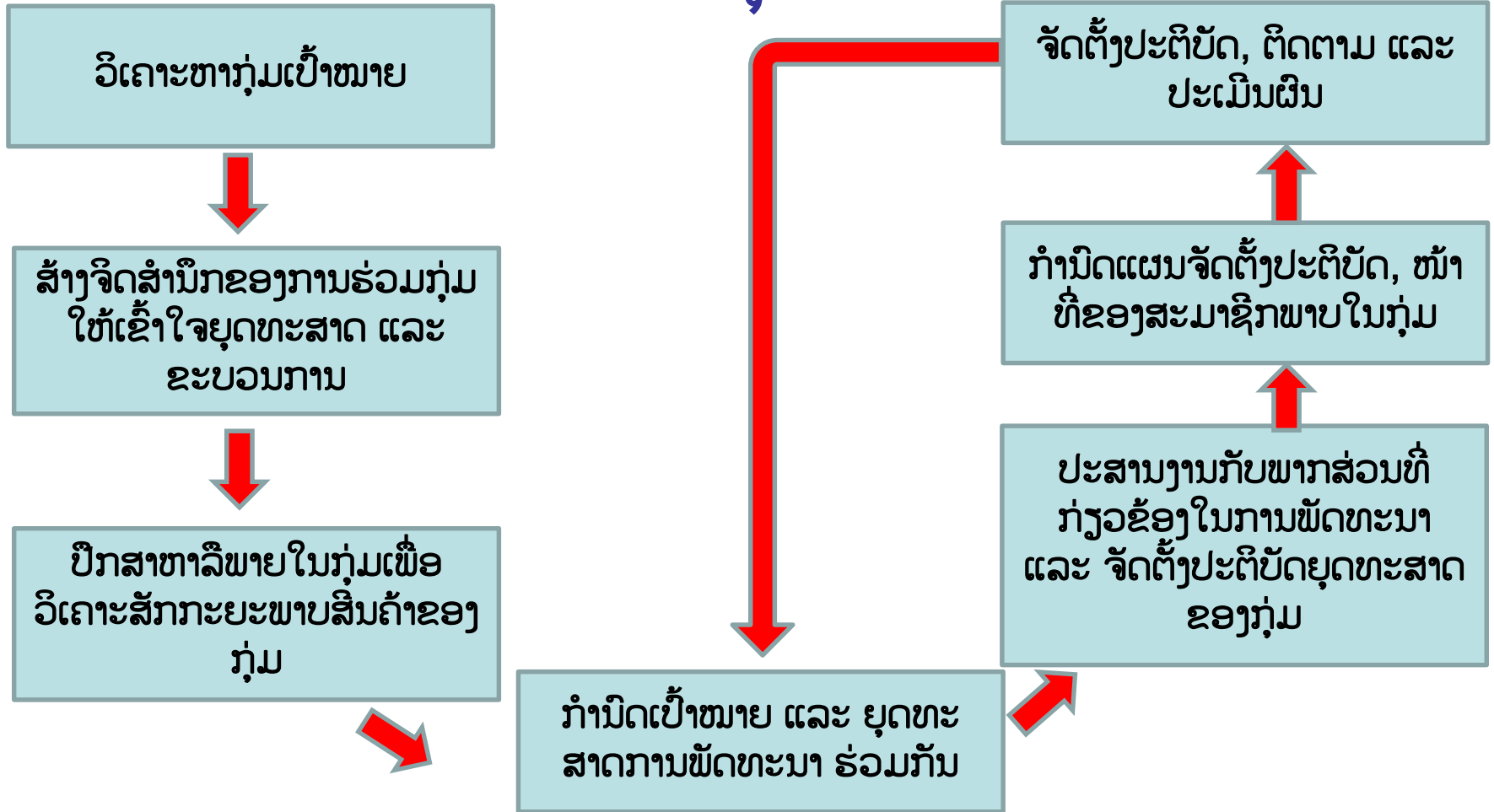


3. ການສະໜັບສະໜູນທີ່ເປັນໄປໄດ້

- ❖ ການສົ່ງອອກ: ສ້າງຕັ້ງກຸ່ມຜູ້ສົ່ງອອກ, ພັດທະນາການສົ່ງອອກ.
- ❖ ເຕັກໂນໂລຊີ: ມີການຮ່ວມມືທາງວິຊາການດ້ານອຸດສາຫະກຳ.
- ❖ ນະວັດຕະກຳ: ປັບປຸງຂະບວນການຜະລິດ/ສິນຄ້າ, ນຳໃຊ້ວິການອັນໃໝ່, ອອກແບບວິທີແບບໃໝ່.
- ❖ ທຶນ: ສາມາດເຂົ້າແຫລ່ງທຶນ.
- ❖ ຫລຸດຜ່ອນຕົ້ນທຶນ: ສົ່ງຊື້ແບບເປັນກຸ່ມ, ຮ່ວມກັນເຮັດການຜະລິດ, ນຳໃຊ້ການຂົນສົ່ງຮ່ວມກັນ.
- ❖ ຮັກສາສະພາບແວດລ້ອມ ແລະ ອື່ນໆ

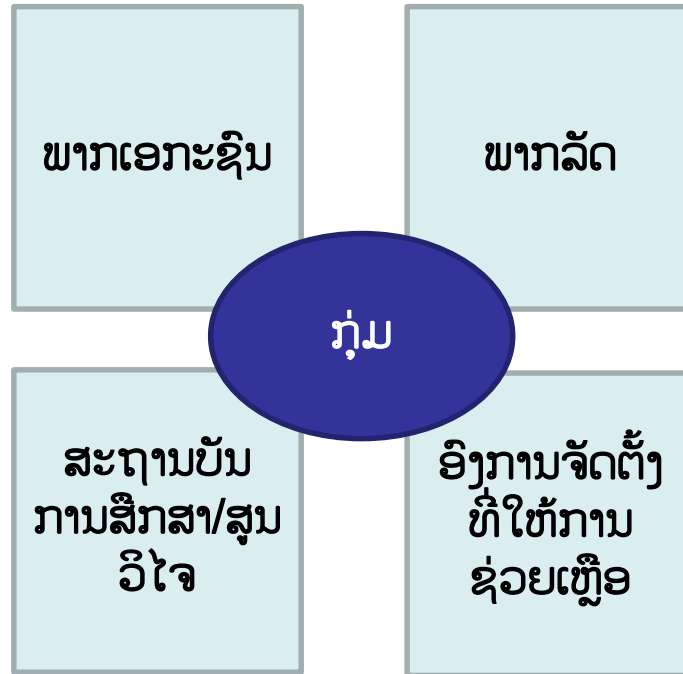


ຂັ້ນຕອນການສ້າງ ແລະ ພັດທະນາ ກຸ່ມ



ບົດບາດຂອງໜ່ວຍງານຕ່າງໆ ທີ່ໃຫ້ການຊ່ວຍເຫຼືອກຸ່ມ

- ລິເລີ່ມການຮ່ວມກຸ່ມ
- ເຊື່ອມໂຍງຄວາມຄິດ ແລະ ປະສົບການ
- ເປັນໃຈການຫຼັກ ເພື່ອ ດຳເນີນໂຄງການທີ່ ເປັນຄວາມຕ້ອງການຮ່ວມ ກັນຂອງກຸ່ມ



- ປະສານງານໃນການດຳເນີນງານ
- ສະໜັບສະໜູນໂຄງການທີ່ສ້າງພື້ນຖານ ໃຫ້ແກ່ການສ້າງຕັ້ງກຸ່ມ
- ສ້າງສະພາບແວດລ້ອມທີ່ເອື້ອອຳນວຍ ໃນການພັດທະນາທຸລະກິດ

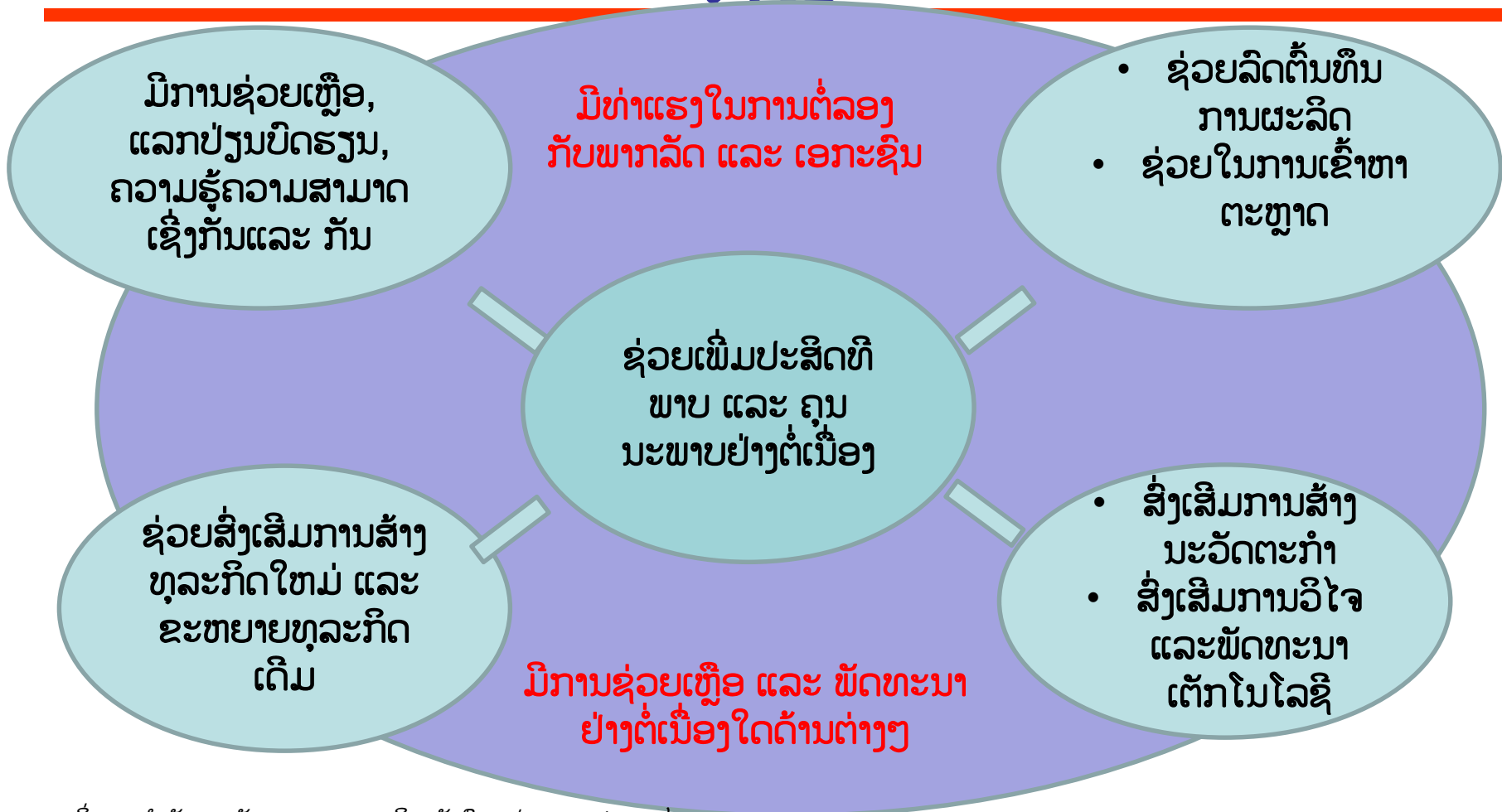
- ສະນັບສະໜູນຂໍ້ມູນ ແລະ ຄວາມຮູ້ວິຊາການ
- ຮ່ວມວິໄຈ ຄິດຄົ້ນນະ ວັດຕະກຳຕ່າງໆ
- ພັດທະນາບຸກຄະລາ ກອນຂອງທຸລະກິດ

- ເປັນທີ່ປຶກສາ ແລະ ຜູ້ຊ່ຽວຊານ
- ຜູ້ປະສານງານ

ທີ່ມາ: ສຳນັກງານພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມແຫ່ງຊາດ, ປະເທດໄທ



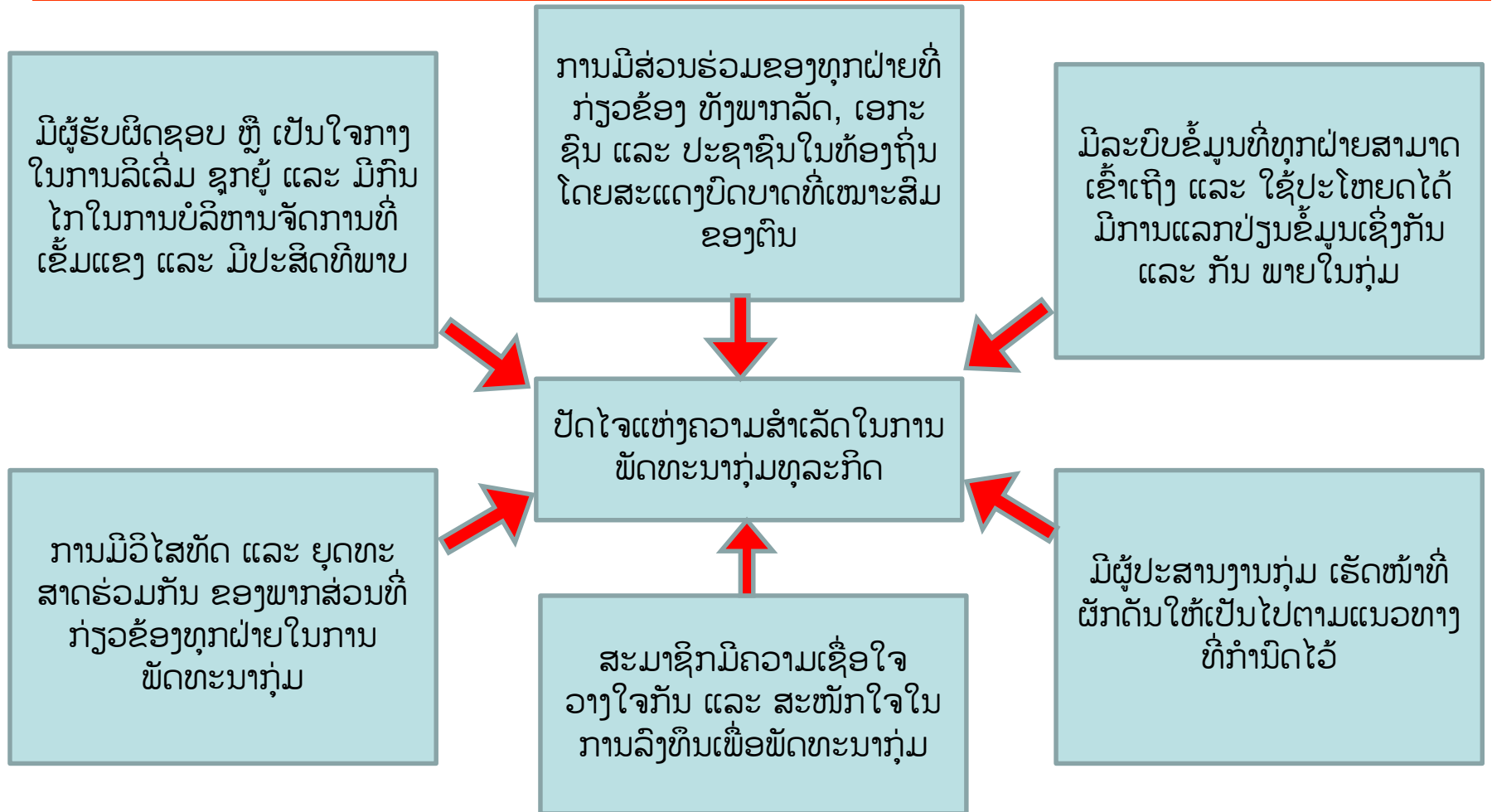
ຜົນປະໂຫຍດຂອງການເຂົ້າຮ່ວມກຸ່ມ



ທີ່ມາ: ສຳນັກງານພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມແຫ່ງຊາດ, ປະເທດໄທ



ໜ້າທີ່ ຂອງພາກສ່ວນຕ່າງໆ



ອົງປະກອບທີ່ສໍາຄັນ ຂອງການ ຮ່ວມກຸ່ມ

1. ມີການເຊື່ອມຕໍ່ເຊິ່ງກັນ ແລະ ກັນ
(Connectivity)
2. ມີຄວາມຮ່ວມມື (Collaboration)
3. ມີການແຂ່ງຂັນ (Competition)
4. ເກີດປະສິດທິພາບໂດຍລວມ (Collective Efficiency)



1 ການເຊື່ອມໂຍງເຊິ່ງກັນ ແລະ ກັນ

- ❑ ເກືອດມີການແລກປ່ຽນ ການຖ່າຍທອດຄວາມຮູ້, ຂໍ້ມູນຂ່າວສານຕ່າງໆ
- ❑ ມີການເຊື່ອມໂຍງກັນຢ່າງຮອບດ້ານ
- ❑ ການເຊື່ອມໂຍງບໍ່ໄດ້ຈຳກັດຢູ່ແຕ່ຜູ້ປະກອບກິດຈະການເທົ່ານັ້ນ ແຕ່ມັນຍັງເຊື່ອມໂຍງເຖິງສະຖາບັນການສຶກສາ/ວິໄຈ ແລະ ພັດທະນາ, ສະຖາບັນການເງິນ, ພາກລັດ ແລະ ອົງການທີ່ໃຫ້ການຊ່ວຍເຫຼືອ



2 ມີການຮ່ວມມືກັນໃນການ ພັດທະນາກຸ່ມ

- ❑ ສະມາຊິກໃນກຸ່ມຈະຮ່ວມມືກັນ ໂດຍມີການກຳນົດ ເປົ້າໝາຍຮ່ວມກັນ
- ❑ ມີຍຸດທະສາດຈະແຈ້ງ ມີເຄື່ອງມືວິເຄາະຄວາມ ສາມາດທາງການແຂ່ງຂັນໃນທາງເສດຖະກິດ ແບ້ນກົນໄກໃນການກຳນົດເປົ້າໝາຍ ແລະ ແນວທາງຮ່ວມກັນໃນການພັດທະນາ



3 ມີການແຂ່ງຂັນ

- ❑ ກຸ່ມ ບໍ່ແມ່ນລະບົບຜູກຂາດທາງດ້ານການຄ້າທີ່ ມຸ້ງກຳນົດກົນໄກທາງດ້ານລາຄາ ຫຼື ປະລິມານ ເພື່ອຜົນປະໂຫຍດລວມຂອງສະມາຊິກ
- ❑ ການຮ່ວມກຸ່ມຈະຕ້ອງຢູ່ບົນພື້ນຖານຂອງການ ແຂ່ງຂັນ



4 ມີປະສິດທິພາບໂດຍລວມຮ່ວມກັນ

- ❑ ການຮ່ວມມື ທ່າມກາງການແຂ່ງຊັນປະກອບກັບການເຊື່ອມໂຍງທີ່ເປັນລະບົບ ທີ່ມີການແລກປ່ຽນຂໍ້ມູນຄວາມຮູ້ຕະຫຼອດຮອດຊັບພະຍາການຕ່າງໆ ຈະກໍ່ໃຫ້ເກີດມີປະສິດທິພາບໂດຍລວມ ຮ່ວມກັນ



ຫົວໃຈ ຂອງການພັດທະນາກຸ່ມ

- ❑ ການສ້າງຄວາມຮ່ວມມືບົນພື້ນຖານການແຂ່ງຂັນກັນ
- ❑ ການກຳນົດທິດທາງ, ເປົ້າໝາຍ ແລະ ແນວທາງການພັດທະນາຮ່ວມກັນ
- ❑ ການແລກປ່ຽນຂໍ້ມູນຂ່າວສານ, ຄວາມຮູ້ ຕະຫຼອດຮອດຊັບພະຍາການຕ່າງໆ ລະຫວ່າງສະມາຊິກ ເພື່ອເພີ່ມປະສິດທິພາບ



ຂັ້ນຕອນການພັດທະນາກຸ່ມ

ການກະຕຸ້ນ/ ສ້າງຈິດສໍານຶກຂອງການຮ່ວມກຸ່ມ, ໃຫ້ເຂົ້າໃຈຍຸດທະສາດ ແລະ ຂະບວນການ
(Promotion and Mobilization)

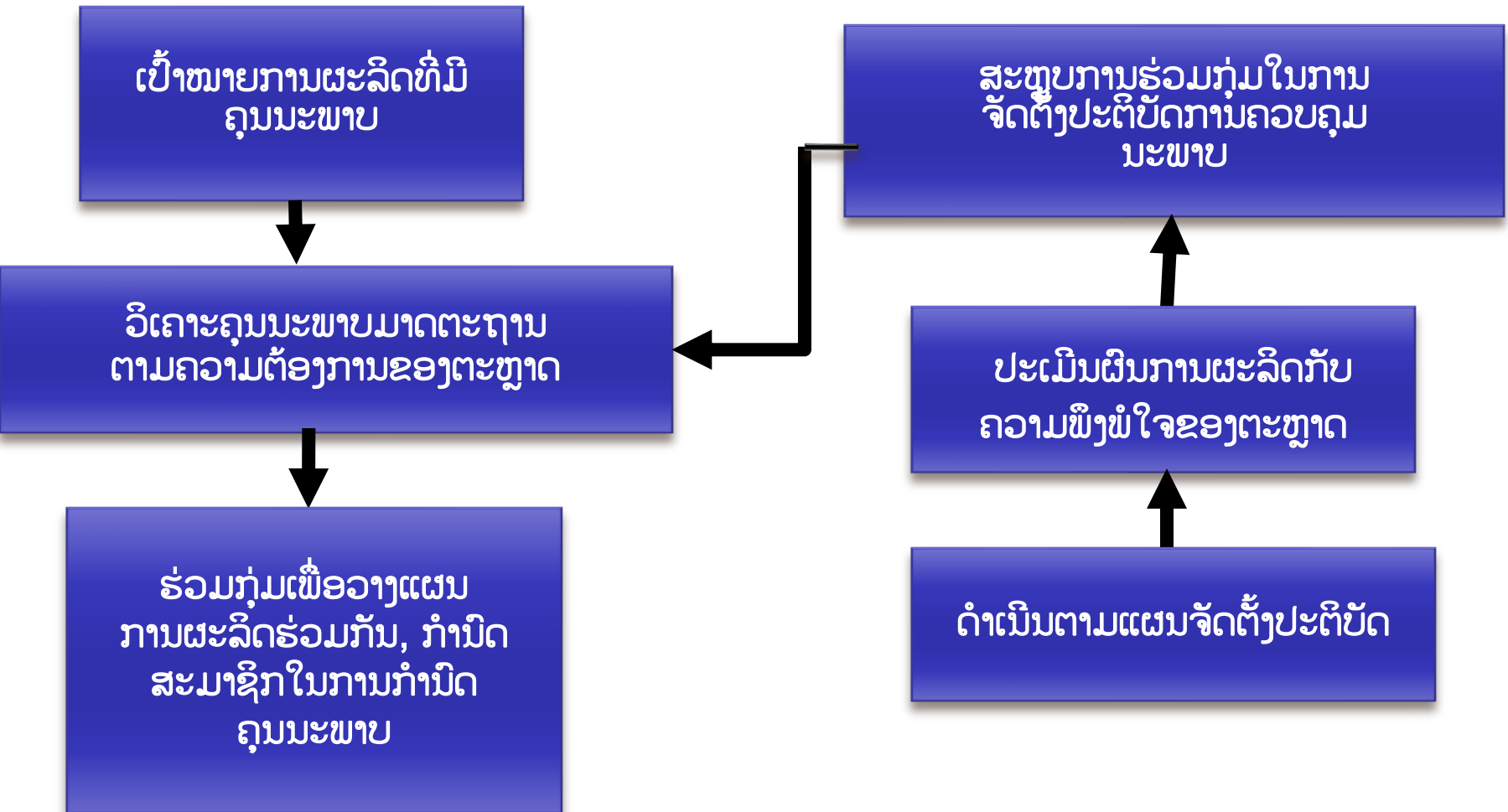
ວິເຄາະສະຖານະພາບ ຂອງກຸ່ມ
(Diagnosis)

ການປະຕິບັດ
(Implementation)

ສ້າງຍຸດທະສາດກຸ່ມ ທີ່ມີຄວາມເຫັນ
ເປັນເອກະພາບກັນ
(Collaborative Strategy)



ການຈັດກຸ່ມ ກ່ອນເຂົ້າເປັນເຄືອຂ່າຍເພື່ອການເຊື່ອມ ໂຍງຕະຫຼາດ



ສິ່ງສໍາຄັນໃນການວິເຄາະເພື່ອພັດທະນາກຸ່ມ

□ ວິເຄາະ SWOT

- ວິເຄາະຈຸດແຂງ(Strength):
 - ວິເຄາະ ພາຍໃນກຸ່ມ
 - ບັດໄຈອື່ນໆ ຂອງມືທ່າແຮງພາຍໃນກຸ່ມ

ສິ່ງສໍາຄັນໃນການວິເຄາະເພື່ອພັດທະນາກຸ່ມ (ຕໍ່)

❑ ວິເຄາະຈຸດອ່ອນ(Weaknesses)

- ຈຸດອ່ອນ ຂອງກຸ່ມເຊັ່ນ:
 - ການນໍາໃຊ້ເຕັກໂນໂລຊີຫຼ້າສະໄໝ
 - ດ້ານຜະລິດຕະພັນບໍ່ມີຄວາມແຕກຕ່າງ
 - ທີ່ຕັ້ງຂອງໂຮງງານ
 - ຊື່ສຽງຖືກທໍາລາຍ
 - ຜະລິດຕະພັນມີຄຸນນະພາບຕໍ່າ

ສິ່ງສໍາຄັນໃນການວິເຄາະເພື່ອພັດທະນາ ກຸ່ມ(ຕໍ່)

□ ວິເຄາະໂອກາດ(Opportunity)

○ ບັດໄຈພາຍນອກທີ່ເຫັນວ່າເປັນໂອກາດຂອງກຸ່ມ
ເຊັ່ນ:

- ນະໂຍບາຍຕ່າງໆ ຂອງພາກລັດ
- ຕະຫຼາດກຳລັງເຕີບໂຕ
- ການລວມຕົວ, ການຮ່ວມທຶນ ຫຼື ຄູ່ຮ່ວມຍຸດທະສາດ
- ສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ
- ຄູ່ແຂ່ງຫຼຸດລົງ



ສິ່ງສໍາຄັນໃນການວິເຄາະເພື່ອພັດທະນາກຸ່ມ (ຕໍ່)

❑ ວິເຄາະສິ່ງທ້າທາຍ (Threats)

- ປັດໄຈພາຍນອກທີ່ຂັ້ມຊູ່ ອາດຈະເປັນ:
 - ມີຄູ່ແຂ່ງໃໝ່ໃນຕະຫຼາດ
 - ເກີດມີສິ່ງຄາມທາງດ້ານລາຄາ
 - ຄູ່ແຂ່ງມີນະວັດຕະກຳ ຫຼື ຜະລິດຕະພັນໃໝ່
 - ຄູ່ແຂ່ງມີຊ່ອງທາງຈຳໜ່າຍທີ່ຂັ້ມແຂງ
 - ໄພທຳມະຊາດ
 - ຄວາມສ່ຽງຕ່າງໆ ຈາກພາຍນອກ ທີ່ມີຜົນກະທົບຕໍ່ທຸລະກິດ



ວິເຄາະ SWOT

	ເປັນຜົນກະທົບທາງບວກ	ເປັນຜົນກະທົບທາງລົບ
ປັດໄຈພາຍໃນ	ຈຸດແຂງ	ຈຸດອ່ອນ
ປັດໄຈພາຍນອກ	ໂອກາດ	ສິ່ງທ້າທາຍ



ລຽງລຳດັບຄວາມສຳຄັນ ຂອງບັນຫາເພື່ອແກ້ໄຂ

- ❑ ຄຸນນະພາບ ຂອງວັດຖຸດິບທີ່ນຳມາປຸງແຕ່ງ
- ❑ ຜົນຜະລິດ
- ❑ ເທັກໂນໂລຢີທີ່ລ້າສະໄໝ
- ❑ ການວິເຄາະ ແລະ ພັດທະນາ
- ❑ ມາດຖານ ຂອງການຫຸ້ມຫໍ່
- ❑ ເງິນທຶນ
- ❑ ຕະຫຼາດຈຳໜ່າຍສິນຄ້າ
- ❑ ການສົ່ງອອກສິນຄ້າ

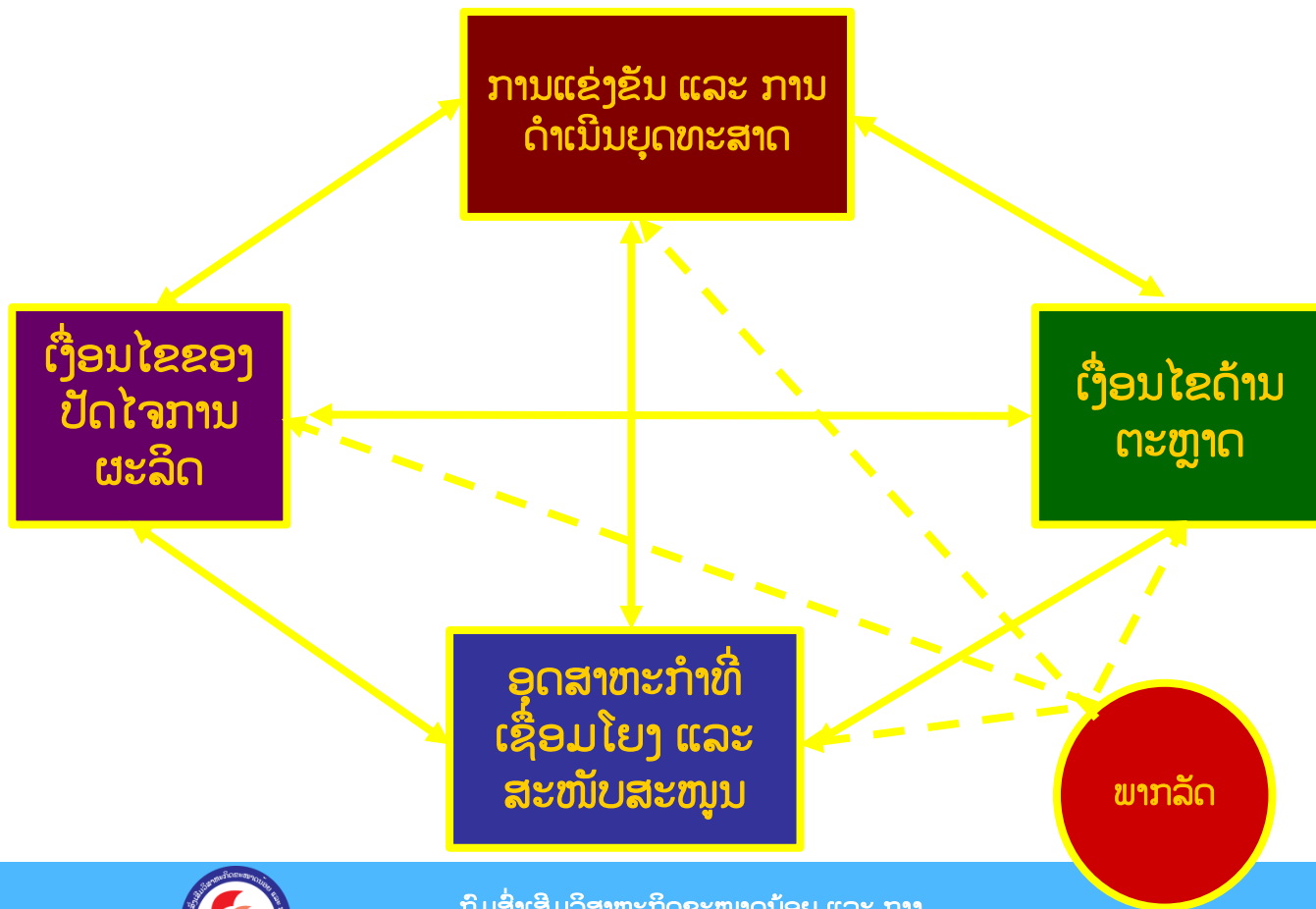
ການວິເຄາະທ່າແຮງການແຂ່ງຂັນ

ການໃຊ້ Diamond

ວິເຄາະຂີດຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນ ໂດຍວິເຄາະອີງປະກອບ 4 ດ້ານ ທີ່ມີຄວາມກ່ຽວພັນຊຶ່ງກັນ ແລະ ກັນໄດ້ແກ່:

- ❖ ຊັບພະຍາກອນ ແລະ ໂຄງສ້າງພື້ນຖານ
- ❖ ປັດໄຈທາງອຸປະສິງ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ
- ❖ ທຸລະກິດ ແລະ ອຸດສາຫະກຳສະໜັບສະໜູນ
- ❖ ປັດໄຈສິ່ງແວດລ້ອມທຸລະກິດ ແລະ ສະພາບການແຂ່ງຂັນ

Diamond Model



ສະພາບປັດໄຈການຜະລິດ(Factor Conditions)

ປະກອບດ້ວຍ

ວັດຖຸດິບ ແຮງງານ ເງິນທຶນ ທີ່ດິນ ເຕັກໂນໂລຊີ ຄວາມຮູ້ລະບົບສາ
ທາລະນຸປະໂພກທີ່ຄົບຖ້ວນພຽງພໍ ເມື່ອປຽບທຽບກັບຄູ່ແຂ່ງ

ປັດໄຈພື້ນຖານໄດ້ແກ່ ຊັບພະຍາກອນທຳມະຊາດ ພູມອາກາດ ຕຳ
ແໜ່ງທີ່ຕັ້ງ ແຮງງານ ຊຳນານ/ບໍ່ຊຳນານ ລວມເຖິງທຶນ

ປັດໄຈຊັ້ນສູງ ໄດ້ແກ່ ລະບົບສາທາລະນຸປະໂພກ ລະດັບຄວາມຮູ້
ຄວາມສາມາດຂອງບຸກຄະລາກອນ ທຸກສ່ວນທີ່ຍູ້ໝູນ ລະດັບການ
ວິໄຈ ແລະ ເຕັກໂນໂລຊີ

ປະເດັນພິຈາລະນາ ສະພາບປັດໄຈການຜະລິດ(Factor Conditions)

ຖ້າກຸ່ມການຜະລິດມີປັດໄຈທີ່ມີຄວາມພ້ອມ ທັງປະລິມານທີ່ຫຼາກຫຼາຍຄຸນນະພາບທີ່ດີ ສາມາດຍົກລະດັບໃຫ້ມີຄຸນນະພາບ ແລະ ຂີດຄວາມສາມາດສູງຂຶ້ນ ຈະສະແດງເຖິງລະດັບຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນໄດ້

ຄວາມໄດ້ປຽບ ພິຈາລະນາໄດ້ທີ່

1. ຄວາມພ້ອມ
2. ສັດສ່ວນຂອງປັດໄຈທີ່ມີໃນປະເທດ
3. ຄວາມສາມາດໃນການສົ່ງເສີມ ແລະ ຍົກລະດັບໃຫ້ມີຄຸນນະພາບ
4. ຜົນກະທົບຫາກມີການປັບປຸງ ຫຼື ຫຼຸດໜ້ອຍຖອຍລົງ

ສະພາບ ຂອງຕະຫຼາດ (Demand Conditions)

ຈະພິຈາລະນາທີ່ຕະຫຼາດພາຍໃນເປັນອັນດັບທຳອິດ ຕະຫຼາດພາຍໃນຖືວ່າເປັນອັນບໍ່ມີເພາະຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນ ໃນຂະນະທີ່ຕະຫຼາດພາຍນອກຈະເຮັດ ໜ້າທີ່ກະຕຸ້ນ ແລະ ເປັນຕົວວາງຄ່າເປົ້າໝາຍປຽບທຽບ ຖ້າຕະຫຼາດພາຍໃນມີການແຂ່ງຂັນຫຼາຍຈະເກີດຄວາມໄດ້ປຽບ ພິຈາລະນາຈາກ

ສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດ/ຂະໜາດຕະຫຼາດ

ການພັດທະນາເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງຜູ້ຊື້ ໃນເລື່ອງຂອງຄຸນນະພາບ

ຄວາມອ່ອນໄຫວຂອງການປ່ຽນແປງຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້າຂອງຜູ້ຊື້/
ການປັບຕົວຂອງຕະຫຼາດ

ສະພາບຂອງອຸດສາຫະກຳທີ່ສະໜັບສະໜູນ ແລະ ອຸດສາຫະກຳທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ

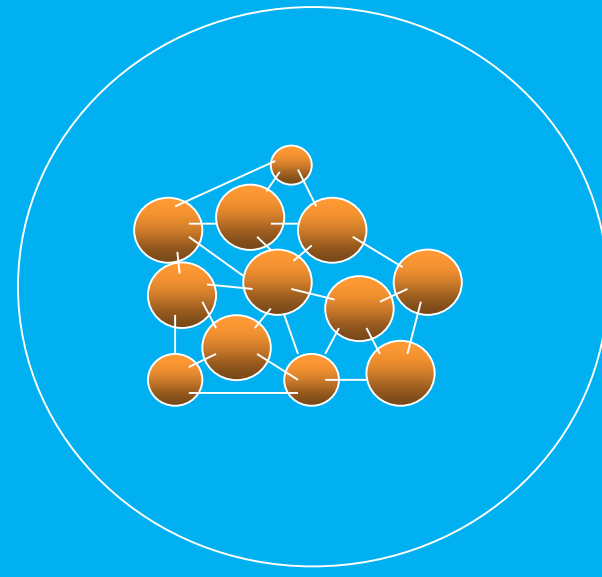
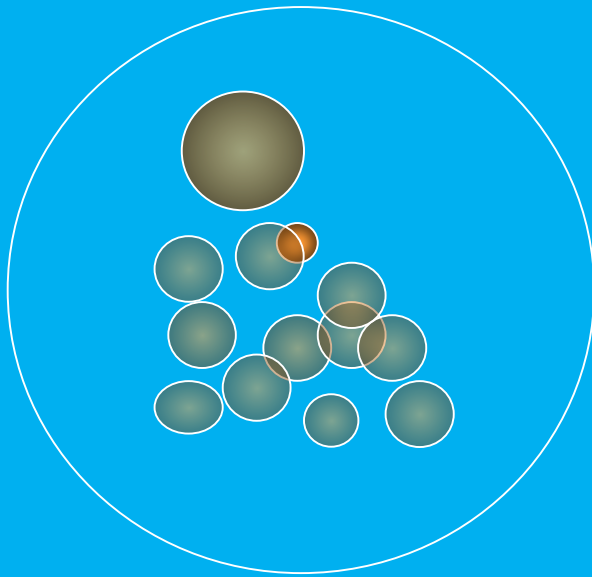
ການເຂົ້າເຖິງປັດໄຈທີ່ວ່ອງໄວມີປະສິດທິພາບ

ລະດັບຄວາມຮ່ວມມືລະຫວ່າງກັນ

ຄວາມຮ່ວມມືດ້ານນະວັດຕະກຳ ແລະ ການຍົກລະດັບ
ການຜະລິດ

ສະພາບພູມມິສາດຂອງກຸ່ມທຸລະກິດ

ການເກາະຕົວຕາມທຳມະຊາດ ເກາະຕົວກັນຫຼັງພັດທະນາ



ລັກສະນະການເກາະຕົວທາງພູມມິ ສາດ

1. ມີແຫຼ່ງວັດຖຸດິບທີ່ເຂົ້າເຖິງງ່າຍ.
2. ມີເງື່ອນໄຂຂອງສະພາບດິນສະພາບອາກາດທີ່ເໝາະສົມ.
3. ມີໂອກາດທີ່ເອື້ອຍອຳນວຍໃຫ້ເກີດການລວມຕົວຂອງທຸລະກິດ.
4. ເກີດຈາກການຊຸກຍູ້ໂດຍພັດລັດ ເຊັ່ນເຮັດໃຫ້ເກີດນິຄົມ.



ລັກສະນະການເຊື່ອມຕໍ່ ຂອງເຄືອ ຂ່າຍ

❑ ເຊື່ອມຕໍ່ໂດຍກົງ:

ການເຊື່ອມຕໍ່ກັນຂອງທຸລະກິດຕັ້ງແຕ່ຫົວຈົນ
ຮອດຫາງ.

❑ ການເຊື່ອມຕໍ່ທາງອ້ອມ:

ການເຊື່ອມຕໍ່ທຸລະກິດສະໜັບສະໜູນຕ່າງໆ ເຊັ່ນ
ສະຖາບັນການເງິນ, ການບໍລິການ ທຸລະກິດ
ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງພົວພັນກັນອົງການດ້ານການວິໄຈ
ພັດທະນາ ສະມາຄົມອົງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ.



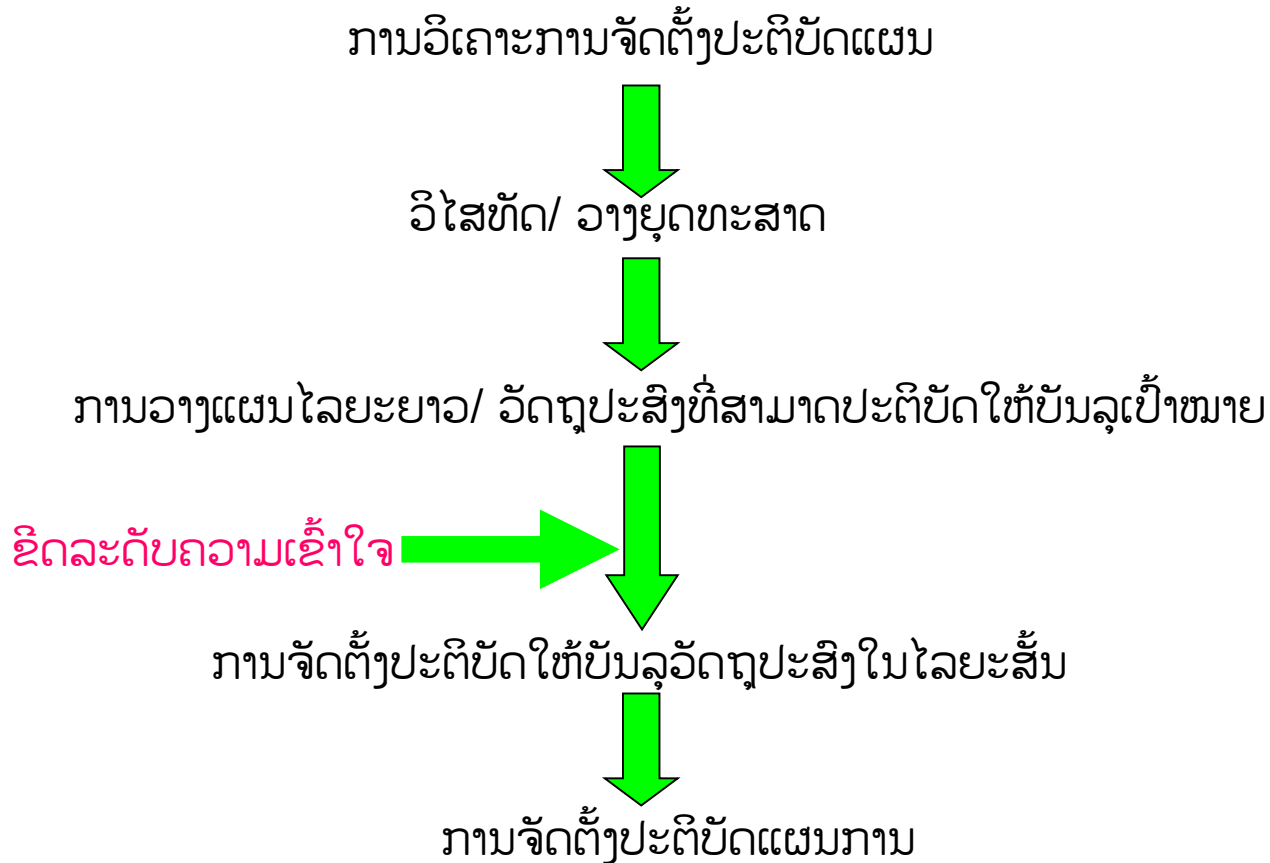
2. ຂັ້ນຕອນການພັດທະນາການຮ່ວມກຸ່ມທຸລະກິດ CLUSTER DEVELOPMENT APPROACH (CDA)

ສ້າງສິ່ງທີ່ເອື້ອອຳນວຍ

ຊ່ວຍປັບປຸງໃນດ້ານຕ່າງໆເພື່ອເຮັດໃຫ້ວິສາຫະກິດ ສາມາດດຳເນີນ
ວຽກງານໄດ້ຢ່າງມີປະສິດທິພາບໂດຍລວມ



ແຜນໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດການພັດທະນາກຸ່ມ SME s



ຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໃຫ້ເກີດຂໍ້ສະດວກ ຂຶ້ນ

ຈຸດດີ ແລະ ຄຸນລັກສະນະພິເສດຂອງການ ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດແຜນ

- ❑ ສ້າງຄວາມເຊື່ອໝັ້ນ ແລະ ໄວ້ວາງໃຈ
- ❑ ການວາງເປົ້າໝາຍທີ່ຊັດເຈນ
- ❑ ຄວາມສົມດຸນທາງດ້ານລະບຽບ
- ❑ ເປັນຊື່ກາງເພື່ອສ້າງໃຫ້ໄດ້ຈຸດປະສົງ ແລະ ເປົ້າໝາຍ
- ❑ ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດເພື່ອໃຫ້ບັນລຸເປົ້າໝາຍທີ່ວາງໄວ້
- ❑ ມີຄວາມຍິດຍຸນ (ຜ່ອນສິ້ນຜ່ອນຍາວ)
- ❑ ມີຄວາມກະຕືລືລົ້ນໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດແຜນໄລຍະຍາວ

ຂໍຂອບໃຈ

ຖະໜົນໜອງບອນ, ຕູ້ໄປສະນີ 474,
ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ

ໂທລະສັບ: 020 99980117
ແຟັກ : 021263590

Email: sasiriphong@gmail.com
Website: www.smepdo.org

