



ກະຊວງອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າ

ສະຖາບັນຄົ້ນຄວ້າເສດຖະກິດອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າ

ບົດຄົ້ນຄວ້າຫຍໍ້ດ້ານນະໂຍບາຍ



“ໂອກາດທຸລະກິດພາຍໃນຂອງລາວໃນການສະໜອງສິນຄ້າໃຫ້ຮ້ານສະດວກຊື້ທັນສະໄໝ ຊ່ວງໄລຍະການແຜ່ລະບາດພະຍາດໂຄວິດ-19 (Covid-19) ຢູ່ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ”

ມິຖຸນາ, 2020



ພາກສະຫຼຸບຫຍໍ້

ໃນຊ່ວງໄລຍະການແຜ່ພະຍາດໂຄວິດ 19 “Covid-19” ໄດ້ສົ່ງຜົນກະທົບທາງລົບ ແລະ ທາງບວກຕໍ່ກັບທຸລະກິດຢູ່ພາຍໃນ ມີບາງທຸລະກິດກໍ່ໄດ້ປິດກິດຈະການ, ມີບາງທຸລະກິດກໍ່ມີການຂະຫຍາຍຕົວດີ ແລະ ກໍ່ມີທຸລະກິດທີ່ເກີດຂຶ້ນໃໝ່. ໃນໄລຍະຜ່ານມາ ພາກລັດຖະບານກໍ່ໄດ້ມີນະໂຍບາຍ ແລະ ມາດຕະຖານອອກມາ ເພື່ອຊ່ວຍເຫຼືອຜູ້ປະກອບການພາຍໃນ ແລະ ມີນັກວິຊາການໄດ້ຊີ້ແຈ້ງເຖິງຜົນກະທົບຕໍ່ກັບທຸລະກິດໂດຍລວມຂອງປະເທດແລ້ວ ແຕ່ສິ່ງເກດເຫັນວ່າ ການສຶກສາກ່ຽວກັບໂອກາດຂອງທຸລະກິດພາຍໃນ ຈະມີຫຼາຍໜ້ອຍ ຊຳໃດ ແລະ ມີສິນຄ້າ ຫຼື ບໍລິການປະເພດໃດທີ່ມີໂອກາດຫຼາຍ? ນັ້ນຍັງບໍ່ໄດ້ລົງເລິກ. ດັ່ງນັ້ນ, ຈິງມີຄວາມຈຳເປັນໃນການ ສຶກສາຄົ້ນຄວ້າເພື່ອຊອກຫາວິທີສິ່ງເສີມຊ່ວຍ ໃຫ້ທຸລະກິດພາຍໃນຂະຫຍາຍຕົວທັງຮັບປະກັນຄວາມຕໍ່ເນື່ອງ ໂດຍສະເພາະຫຼັງຈາກສະພາບກັບຄືນສູ່ປົກກະຕິ ດ້ວຍການສ້າງນະໂຍບາຍ ແລະ ມາດຕະການສະໜັບສະໜູນຢ່າງເໝາະສົມ ເພື່ອຍົກລະດັບການຜະລິດ ແລະ ນຳໃຊ້ເຕັກໂນໂລຊີທັນສະໄໝ. ການສຶກສາຄັ້ງນີ້ໄດ້ລົງເລິກຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງສິນຄ້າພາຍໃນ ກັບຮ້ານສະດວກຊື້ທັນສະໄໝ ຢູ່ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ດ້ວຍການປຽບທຽບກ່ອນ, ໄລຍະ ແລະ ຫຼັງການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດມາດຕະການຄວບຄຸມການແຜ່ລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ 19. ຜົນການສຶກສາຊີ້ໃຫ້ເຫັນວ່າ ຜູ້ປະກອບການພາຍໃນສະໜອງ ສິນຄ້າໄດ້ຫຼາຍຂຶ້ນ, ແຕ່ຄ່າຮຸ່ງຄູ່ກັນນັ້ນຍັງມີສິ່ງທ້າທາຍຕໍ່ກັບເຂົາເຈົ້າເຊັ່ນກັນໃນການຮັກສາຄວາມຕໍ່ເນື່ອງການສະໜອງສິນຄ້າ. ເພື່ອຮັກສາສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດໃໝ່ກັບບັນດາຮ້ານສະດວກຊື້ທັນສະໄໝນັ້ນ ແມ່ນມີຄວາມຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ມີນະໂຍບາຍຈຳນວນໜຶ່ງ ເພື່ອຮັບປະກັນຄວາມຍືນຍົງການເຂົ້າຮ່ວມຂອງຈຸລະວິສາຫະກິດ ແລະ ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍຂອງລາວ.

“ໂອກາດທຸລະກິດພາຍໃນຂອງລາວໃນການສະໜອງສິນຄ້າໃຫ້ຮ້ານສະດວກຊື້ທັນສະໄໝ ຊ່ວຍໄລຍະການແຜ່ລະບາດພະຍາດ ໂຄວິດ 19 (Covid-19) ຢູ່ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ”

ບົດຄົ້ນຄວ້າຫຍໍ້ດ້ານນະໂຍບາຍ (Policy Brief)

ໂດຍ: ພະແນກຄົ້ນຄວ້ານະໂຍບາຍການຄ້າ

ສະຖາບັນຄົ້ນຄວ້າເສດຖະກິດອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າ

vchanhphasouk@yahoo.com

ມິຖຸນາ, 2020

1. ພາກສະເໜີ

ໂດຍລວມແລ້ວສັງເກດເຫັນວ່າ ການແຜ່ລະບາດຂອງເຊື້ອພະຍາດອັກເສບປອດຫຼືເອີ້ນວ່າ: ໂຄວິດ 19 “COVID 19” ໄດ້ສົ່ງຜົນກະທົບຕໍ່ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດພາຍໃນເປັນວົງກວ້າງ ໂດຍສະເພາະແມ່ນຂະແໜງການບໍລິການ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ ມີທຸລະກິດຈຳນວນໜຶ່ງ ທີ່ສາມາດນຳໃຊ້ວິກິດການນີ້ໃຫ້ເປັນໂອກາດ ເພື່ອສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງ ແລະ ຍາດແຢ່ງສ່ວນແບ່ງທາງການຕະຫຼາດຫຼາຍຂຶ້ນກວ່າເກົ່າໄດ້ ໂດຍສະເພາະແມ່ນທຸລະກິດການຜະລິດສິນຄ້າ ກະສິກຳເພື່ອທົດແທນການນຳເຂົ້າ, ເຄື່ອງໃຊ້ຄົວເຮືອນ, ອາຫານ ແລະ ເຄື່ອງດື່ມເຫຼົ່ານີ້ເປັນຕົ້ນ. ແຕ່ບັນດາທຸລະກິດເຫຼົ່ານີ້ ສ່ວນໃຫຍ່ຍັງເປັນຈຸນລະວິສາຫະກິດ ແລະ ວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ, ຄວາມອາດສາມາດໃນການຜະລິດຍັງມີຈຳກັດ ແລະ ມາດຕະຖານຂອງສິນຄ້າຍັງບໍ່ສູງ ເມື່ອທຽບກັບສິນຄ້ານຳເຂົ້າຈຳນວນໜຶ່ງ. ດັ່ງນັ້ນມັນຈຶ່ງມີຄວາມຈຳເປັນໃນ ການສຶກສາຄົ້ນຄວ້າ, ຫາວິທີທາງແກ້ໄຂ ແລະ ຊ່ວຍສົ່ງເສີມໃຫ້ທຸລະກິດພາຍໃນເຕີບໂຕທັງຮັບປະກັນຄວາມຍືນຍົງຜ່ານການສ້າງນະໂຍບາຍ ແລະ ມາດຕະການສະໜັບສະໜູນຢ່າງເໝາະ ສົມ ເພື່ອຍົກລະດັບການຜະລິດ ແລະ ນຳໃຊ້ເຕັກໂນໂລຊີທີ່ທັນສະໄໝ. ນີ້ເປັນໂອກາດອັນດີທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດພາຍໃນ ຂອງລາວກາຍເປັນຜູ້ສະໜອງສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການ ໃຫ້ມີຄຸນນະພາບ ແລະ ມາດຕະຖານ ເພື່ອທົດແທນການນຳເຂົ້າໄດ້ໃນອະນາຄົດ ແລະ ເຮັດໃຫ້ຜູ້ບໍລິໂພກພາຍໃນປ່ຽນພຶດຕິກຳ ມາຊົມໃຊ້ສິນຄ້າພາຍໃນໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນ.

ການສຶກສາຄັ້ງນີ້ມີຈຸດປະສົງ ເພື່ອຕອບຄຳຖາມທີ່ວ່າ ໃນຊ່ວງໄລຍະການເຂັ້ມງວດມາດຕະການຈຳກັດ, ຄວບຄຸມ ແລະ ສະກັດກັ້ນການແຜ່ລະບາດພະຍາດ Covid-19¹ ຜູ້ປະກອບການພາຍໃນຂອງລາວມີໂອກາດຂາຍສິນຄ້າ ໃຫ້ກັບຮ້ານ

ສະດວກຊື້ເພີ່ມຂຶ້ນບໍ່? ພ້ອມທັງຊອກຫາບັນຫາ ແລະ ວິທີທາງແກ້ໄຂຊ່ວຍ ເພື່ອຮັບປະກັນໃຫ້ເຂົາເຈົ້າສາມາດສະໜອງສິນຄ້າໄດ້ຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ພາຍຫຼັງການຜ່ອນຜັນ ຫຼືຍົກເລີກມາດຕະການຈຳກັດດັ່ງກ່າວນັ້ນ. ກຸ່ມເປົ້າໝາຍການລົງເກັບກຳຂໍ້ມູນຄັ້ງນີ້ແມ່ນຮ້ານສະດວກຊື້ທັນສະໄໝປະກອບດ້ວຍ ຮ້ານຄ້າສີເມືອງ, ຮ້ານສະກາຍ (Sky Supermarket), ຮ້ານບິກຊີ (Mini Big-C), ຮ້ານບາຊາບີ (Bazaar-B), ຮ້ານຈິບຟີ (Jiffy) ແລະ ຮ້ານເຈມາກ (J mart). ໂດຍນຳໃຊ້ວິທີການສຳພາດແບບເປີດ (In-Depth Interview) ທີ່ມີໂຄງສ້າງຄຳຖາມອັນດຽວກັນ. ເຫດຜົນການເລືອກເອົາບັນດາຮ້ານສະດວກຊື້ເຫຼົ່ານີ້ກໍ່ເພາະວ່າ ທາງຮ້ານມີການບໍລິຫານຈັດການທີ່ດີ, ມີລະບົບການຄຸ້ມຄອງທີ່ທັນສະໄໝ ແລະ ເປັນທີ່ຮູ້ຈັກກັນໃນສັງຄົມຢ່າງກວ້າງຂວາງແລ້ວ, ຖ້າທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍຂອງລາວມີໂອກາດ ແລະ ສາມາດເຂົ້າຮ່ວມເປັນຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງ ບໍ່ວ່າຈະສະໜອງວັດຖຸດິບກໍ່ຄືສິນຄ້າໄດ້ ບໍ່ວ່າຈະຢູ່ໃນສະພາບການຈຳກັດ ຫຼື ຫຼັງການຈຳກັດມາດຕະການນັ້ນ ກໍ່ໝາຍຄວາມວ່າທຸລະກິດສາມາດປັບຕົວ, ພັດທະນາສິນຄ້າພ້ອມທັງຍົກມາດຕະຖານໃຫ້ເປັນທີ່ຍອມຮັບໃນສັງຄົມ. ແຕ່ສົມມຸດຕິຖານທີ່ກ່າວມານັ້ນຍັງຂາດການສຶກສາ ແລະ ຍັງຢືນຄຳຕອບ ຫຼື ບາງທີ່ມັນອາດມີສາຍເຫດອື່ນເຊັ່ນ: ການນຳເຂົ້າສິນຄ້າໃນຊ່ວງນັ້ນພົບຄວາມຫຍຸ້ງຍາກຮ້ານສະດວກຊື້ຈຶ່ງຫັນມາຊື້ວັດຖຸດິບ ຫຼືສິນຄ້າຈາກພາຍໃນແທນ. ການສຶກສາຄັ້ງນີ້ຈະເປັນຂໍ້ມູນສຳຄັນໃຫ້ແກ່ພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງເອົາໄປນຳໃຊ້ ເພື່ອສ້າງກົນໄກສະໜັບສະໜູນແລະນະໂຍບາຍສົ່ງເສີມໃຫ້ແທດເໝາະກັບແຕ່ລະໄລຍະເພື່ອເຮັດໃຫ້ສິນຄ້າລາວໄດ້ມາດຕະຖານສາກົນ ແລະ ເປັນທີ່ຍອມຮັບໃນສັງຄົມລາວຫລາຍຂຶ້ນ.

ການສຶກສາຄັ້ງນີ້ ຈະໄດ້ປຽບທຽບເບິ່ງພຶດຕິກຳຂອງຮ້ານສະດວກຊື້ຢູ່ລາວ ໃນການນຳໃຊ້ວັດຖຸດິບ/ສິນຄ້າ ຢູ່ພາຍໃນປະເທດດ້ວຍການປຽບທຽບຈາກ 3 ໄລຍະຄື: ກ່ອນມີມາດຕະການ, ໄລຍະປະຕິບັດມາດຕະການ ແລະ ໄລຍະຜ່ອນຜັນ ຫຼື

¹ ຄຳສັ່ງແນະນຳຂອງນາຍົກລັດຖະມົນຕີວ່າດ້ວຍການເພີ່ມທະວີມາດຕະການສະກັດກັ້ນ, ກັນການລະບາດ, ຄວບຄຸມ ແລະ ກຽມຄວາມພ້ອມຮອບດ້ານເພື່ອ ຕ້ານພະຍາດໂຄວິດ 19, ສະບັບເລກທີ 06/ນຍ, ລົງວັນທີ 29 ມີນາ 2020.

ຍົກເລີກມາດຕະການຈຳກັດ (Lockdown) ຈຳນວນໜຶ່ງ. ການວິເຄາະສາມາດຕີລາຄາເປັນສອງກໍລະນີຄື:

1. ຖ້າຫາກວ່າສັດສ່ວນການຊື້ວັດຖຸດິບ/ສິນຄ້າຂອງຮ້ານສະດວກຊື້ ນຳທຸລະກິດພາຍໃນປະເທດເພີ່ມຂຶ້ນ ເມື່ອປຽບທຽບໄລຍະການປະຕິບັດມາດຕະການ ກັບໄລຍະກ່ອນການຈຳກັດມາດຕະການ ນັ້ນກໍ່ໝາຍຄວາມວ່າທຸລະກິດພາຍໃນ ຂອງລາວມີສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດເພີ່ມຂຶ້ນ ຫຼື ກາຍເປັນຜູ້ຜະລິດ ຫຼື ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃໝ່;
2. ຕີລາຄາຈາກພຶດຕິກຳ ແລະ ຫັດສະນະຂອງເຈົ້າຂອງຮ້ານສະດວກຊື້ (ຜູ້ໃຫ້ສຳພາດ) ຖ້າຫາກຍັງສືບຕໍ່ຊື້ວັດຖຸດິບ/ສິນຄ້າຈາກທຸລະກິດຢູ່ພາຍໃນ ຫຼັງຈາກຜ່ອນຜົ່ນ ຫຼື ຍົກເລີກມາດຕະການຈຳກັດຕ່າງໆ ສະແດງວ່າສິນຄ້າພາຍໃນໄດ້ມີການພັດທະນາຂຶ້ນ ອັນເນື່ອງຈາກການຮຽນຮູ້ (Learning-by-doing) ຫຼືຍ້ອນໄດ້ຮັບຄຳແນະນຳ ຫຼື ການຖ່າຍໂອນເຕັກໂນໂລຊີຈາກຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ.

ຈາກສົມມຸດຕິຖານ ຂອງການສຶກສາຂ້າງເທິງນັ້ນສາມາດຊີ້ແຈ້ງຜົນການສຶກສາໄດ້ດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

2. ຜົນໄດ້ຮັບຈາກການສຶກສາ

ຜ່ານການລົງສຳຫຼວດຕົວຈິງກັບ 5 ຮ້ານສະດວກຊື້ທີ່ທັນສະໄໝ ໂດຍມີຜູ້ອຳນວຍການ, ຜູ້ຈັດການ, ຫົວໜ້າຝ່າຍການຕະຫຼາດ, ຫົວໜ້າຝ່າຍການເງິນເຂົ້າຮ່ວມ ທີ່ຫ້ອງການສຳນັກງານໃຫຍ່ຂອງຮ້ານ ຢູ່ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ແລະ ອີກໜຶ່ງຮ້ານແມ່ນໄດ້ຕອບຄຳຖາມເປັນລາຍລັກອັກສອນຕາມຄຳຖາມເຈາະຈົ້ມທີ່ໄດ້ສົ່ງໃຫ້ ສາມາດສະຫຼຸບໄດ້ໂດຍລວມດັ່ງລຸ່ມນີ້:

2.1 ສະພາບລວມ

ໂດຍລວມແລ້ວເຫັນວ່າ ຮ້ານສະດວກຊື້ທັນສະໄໝ ຢູ່ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ໄດ້ຮັບຜົນກະທົບພິສິດຄວນ ເຊິ່ງສະແດງ ອອກຄອດຂາຍໂດຍລວມຫຼຸດລົງ ຖ້າທຽບໃສ່ເມື່ອກ່ອນ ໂດຍສະເພາະແມ່ນສິນຄ້າເຄື່ອງໃຊ້ທົ່ວໄປ ແລະ ເຄື່ອງດື່ມມີທາດເຫຼົ້າແມ່ນຫຼຸດລົງ ແຕ່ສິນຄ້າປະເພດອາຫານໂດຍລວມແມ່ນມີຄອດຂາຍເພີ່ມຂຶ້ນ. ສິນຄ້າທີ່ຊື້ຈາກຜູ້ປະກອບການພາຍໃນລາວສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນອາຫານສົດ (ຜັກ ແລະ ຊີ້ນ), ອາຫານແຫ້ງ (ຊີ້ນແຫ້ງ, ໝີ່ ແລະ ເຄື່ອງແຫ້ງຕ່າງໆ), ອາຫານແຊ່ແຊງ (ຊີ້ນ ແລະ ລູກຊີ້ນ), ເຂົ້າໜົມ (ເຂົ້າຈີ່ ແລະ ແຊນ ວິດ), ເຄື່ອງດື່ມ (ນ້ຳຕົ້ມ, ເບຍ, ນ້ຳຫວານ, ເຫຼົ້າ..), ນົມ (ນົມສົດ ແລະ ໂຍເກີດ) ແລະ ອື່ນໆ (ເຂົ້າສານ, ເຄື່ອງໂອດອບ ແລະ ອື່ນໆ). ສິນຄ້ານຳເຂົ້າຈາກຕ່າງປະເທດ ສ່ວນຫຼາຍແມ່ນເຄື່ອງໃຊ້ທົ່ວໄປ, ອາຫານກະປ້ອງ, ເຫຼົ້າ, ນົມ, ນ້ຳໝາກໄມ້, ໝາກໄມ້ແລະ

ສິນຄ້າສຳເຣັດຮູບທີ່ພາຍໃນບໍ່ມີ ຫຼື ຜະລິດບໍ່ໄດ້.

2.2 ໂອກາດຕໍ່ກັບຜູ້ປະກອບການພາຍໃນ

ຮ້ານສະດວກຊື້ທີ່ກ່າວມານັ້ນໄດ້ນຳໃຊ້ ແລະ ຊື້ວັດຖຸດິບ/ສິນຄ້າ ນຳຜູ້ປະກອບການພາຍໃນ ສະເລ່ຍແລ້ວເພີ່ມຂຶ້ນຈາກ 20% ເປັນ 25% ເມື່ອທຽບກັບສັດສ່ວນສິນຄ້ານຳເຂົ້າ (ເພີ່ມຂຶ້ນ 5%) ໂດຍສົມທຽບໄລຍະການເພີ່ມທະວີການສະກັດກັ້ນ, ກັນການລະບາດ ແລະ ຄວບຄຸມຮອບດ້ານ ກັບໄລຍະກ່ອນໜ້າ. ຊື້ໃຫ້ເຫັນວ່າຜູ້ຜະລິດພາຍໃນມີໂອກາດຂາຍສິນຄ້າເພີ່ມຂຶ້ນສະເລ່ຍແມ່ນ 24% ເມື່ອທຽບກັບໄລຍະການປະຕິບັດມາດຕະການຈຳກັດການລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ 19 ຂອງພາກລັດ ແລະ ກ່ອນທີ່ຍັງບໍ່ມີມາດຕະການຈຳກັດ. ນອກຈາກນັ້ນ, ຍັງມີຜູ້ສະໜອງລາຍໃໝ່ຈຳນວນໜຶ່ງເກີດຂຶ້ນ ແລະນຳສະເໜີສິນຄ້າໃຫ້ກັບ ບັນດາຮ້ານສະດວກຊື້ ຜ່ານຫຼາຍຊ່ອງທາງເປັນຕົ້ນແມ່ນໄດ້ນຳໃຊ້ສື່ອອນລາຍ.

ສັງເກດເຫັນວ່າ ມີສິນຄ້າຈຳນວນໜຶ່ງ ທີ່ສາມາດທົດແທນການນຳເຂົ້າ ແລະໄດ້ຂາຍດີໃນໄລຍະປິດປະເທດ (Lock-down) ເດີນກວ່າໝູ່ແມ່ນເຂົ້າຈີ່ມີສັງຊື້ເພີ່ມຂຶ້ນປະມານ 20-40%, ນອກຈາກຊື້ນຳຜູ້ສະໜອງພາຍໃນ ບາງຮ້ານກໍ່ໄດ້ເພີ່ມການຜະລິດຢູ່ພາຍໃນຮ້ານຂອງຕົນເອງຂຶ້ນ. ນອກນັ້ນກໍ່ມີເຂົ້າໜົມ ແລະ ປະເພດອາຫານແຫ້ງເຊັ່ນ: ຊີ້ນແຫ້ງ, ປາແຫ້ງ, ໝີ່ແຫ້ງ, ເຫັດແຫ້ງ, ແຈ່ວພື້ນບ້ານ, ສົ້ມໝູ່ເຫຼົ້ານີ້ເປັນຕົ້ນ, ເຊິ່ງໄດ້ຮັບການຕອບຮັບດີພິສິດຄວນ ຈາກຜູ້ບໍລິໂພກນຳອີກ (ຂໍ້ມູນຈາກຜູ້ໃຫ້ສຳພາດ).

ຜູ້ປະກອບການພາຍໃນ ຍັງມີໂອກາດໄດ້ແລກປ່ຽນຂໍ້ມູນຂ່າວສານດ້ານການຕະຫຼາດ, ການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນ, ໄດ້ຮັບຄຳແນະນຳ ແລະ ການຊ່ວຍເຫຼືອໃນການພັດທະນາສິນຄ້າ ຈາກໜ່ວຍງານທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ຂອງຮ້ານສະດວກຊື້ເປັນຕົ້ນແມ່ນການຫຸ້ມຫໍ່ສິນຄ້າ, ການສ້າງຜະລິດຕະພັນໃໝ່, ການຮັກສາມາດຕະຖານຂອງສິນຄ້າ ລວມທັງຊ່ວຍໃນດ້ານການຕະຫຼາດ.

2.3 ອຸປະສັກໃນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງຜູ້ສະໜອງພາຍໃນ

ເຖິງແມ່ນວ່າການສະໜອງສິນຄ້າຂອງຜູ້ປະກອບການພາຍໃນມີໂອກາດຍາດເອົາສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດໄດ້ໃນລະດັບໜຶ່ງ ແຕ່ກໍ່ຍັງເຫັນວ່າຕົວເລກອັດຕາສ່ວນສິນຄ້າ ພາຍໃນທຽບກັບສິນຄ້ານຳເຂົ້າຍັງບໍ່ສູງ. ສິນຄ້າບາງປະເພດທີ່ຜະລິດຢູ່ພາຍໃນ ບໍ່ສາມາດຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການສັງຊື້ທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນໄດ້ເພາະ ການຜະລິດຈຳນວນໜຶ່ງກໍ່ອາໄສວັດຖຸດິບຈາກການນຳເຂົ້າ, ການນຳເຂົ້າວັດຖຸດິບ ກໍ່ມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກໃນຊ່ວງປິດປະເທດ. ບາງຫົວໜ່ວຍສາມາດຜະລິດໄດ້ ແຕ່ມີຄວາມຫຍຸ້ງ

ຍາກໃນການສົ່ງ-ມອບ ເນື່ອງຈາກການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດມາດຕະການຂອງພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງ. ນອກຈາກນັ້ນ, ຜູ້ບໍລິໂພກເອງກໍ່ຈຳກັດຕົວເອງ ບໍ່ອອກນອກສະຖານທີ່ ເຊິ່ງມີຜົນເຮັດໃຫ້ສິນຄ້າພາຍໃນບາງປະເພດຍອດຂາຍກໍ່ຫຼຸດລົງເປັນຕົ້ນ ສິນຄ້າທີ່ນຳເຂົ້າວັດຖຸດິບ ແລະ ປະເພດເຄື່ອງຕົ້ມ (ທີ່ມີທາດເຫຼົ້າ).

ອີກບັນຫາໜຶ່ງ, ມີວັດຖຸດິບ/ສິນຄ້າຈຳນວນໜຶ່ງທີ່ຮ້ານສະດວກຊື້ ຊື້ຈາກຜູ້ປະກອບການຢູ່ພາຍໃນ ເຫັນວ່າຍັງມີລາຄາສູງ ຖ້າທຽບກັບວັດຖຸດິບ/ສິນຄ້າທີ່ນຳເຂົ້າ ແຕ່ເນື່ອງຈາກໄລຍະນັ້ນແມ່ນບໍ່ມີທາງເລືອກຫຼາຍ ແລະ ການນຳເຂົ້າກໍ່ຫຍຸ້ງຍາກ. ນອກຈາກນັ້ນ, ຮ້ານສະດວກຊື້ທີ່ທັນສະໄໝ ຍັງມີເງື່ອນໄຂ ແລະ ມາດຕະຖານສູງ ທີ່ຈະຮັບຊື້ສິນຄ້າ ຫຼື ຮູບແບບການຝາກຂາຍໃນຮ້ານ ໂດຍສະເພາະແມ່ນປະເພດອາຫານບາງຮ້ານແມ່ນຮຽກຮ້ອງ ໃຫ້ຜູ້ສະໜອງພາຍໃນຕ້ອງມີໃບຢັ້ງຢືນ ອຍ ຫຼື ຢ່າງໜ້ອຍສຸດຕ້ອງມີໜ້າຮ້ານ ຫຼື ຕ້ອງມີການການຫຸ້ມຫໍ່ທີ່ດີພໍສົມຄວນແລ້ວ ທາງຮ້ານຈຶ່ງຈະຮັບຝິຈາລະນາ ແລະ ຮັບຊື້ສິນຄ້າ. ເຊິ່ງເຫັນວ່າ ບັນຫາເຫຼົ່ານີ້ ຍັງເປັນສິ່ງທ້າທາຍຕໍ່ຜູ້ປະກອບການພາຍໃນ ໂດຍສະເພາະທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ທຸລະກິດແບບຄົວເຮືອນ.

2.4 ທັດສະນະຂອງຮ້ານສະດວກຊື້ ຕໍ່ກັບຜູ້ຜະລິດພາຍໃນ ແລະ ທິດທາງໃນຕໍ່ໜ້າພາຍຫຼັງສະພາບເປັນປົກກະຕິ

ຜູ້ປະກອບການຮ້ານສະດວກຊື້ ໄດ້ໃຫ້ທັດສະນະວ່າ ສິນຄ້າຈາກຜູ້ສະໜອງພາຍໃນ ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນສາມາດທົດແທນການນຳເຂົ້າໄດ້, ແຕ່ຍັງບໍ່ທັນຮັບປະກັນການສະໜອງທີ່ພຽງພໍ ແລະ ຍັງຂາດການສະໜອງທີ່ສະໜ້າສະເໝີ. ທາງຮ້ານມີທ່າອ່ຽງຈະສືບຕໍ່ຊື້ວັດຖຸດິບ/ສິນຄ້າ ຈາກຜູ້ປະກອບການພາຍໃນແຕ່ອາດຈະຫຼຸດປະລິມານລົງຈາກລະດັບເດີມເລັກນ້ອຍທຽບໃສ່ຊ່ວງປະຕິບັດມາດຕະການຈຳກັດດັ່ງກ່າວ ແຕ່ກໍ່ຍັງຂຶ້ນກັບວ່າຄ່ານິຍົມຂອງຜູ້ບໍລິໂພກພາຍໃນຈະປ່ຽນແປງ ແລະ ຫັນມາບໍລິໂພກສິນຄ້າພາຍໃນລະດັບເກົ່າ ຫຼື ເພີ່ມຂຶ້ນບໍ່! ບວກກັບການພັດທະນາຕົວສິນຄ້າ ແລະ ການຫຸ້ມຫໍ່ ເພາະໃນຊ່ວງນັ້ນ ຜູ້ປະກອບການຈຳນວນໜຶ່ງ ບໍ່ໄດ້ເຮັດການຜະລິດເປັນຫຼັກອາໄສເວລາວ່າງ ໃນຊ່ວງການລະບາດຂອງພະຍາດ. ຜູ້ສະໜອງພາຍໃນຕ້ອງໄດ້ຫາວິທີ ເພື່ອເຮັດແນວໃດຈຶ່ງຈະສາມາດແຂ່ງຂັນທາງດ້ານລາຄາ, ການຫຸ້ມຫໍ່ສິນຄ້າ ໃຫ້ໄດ້ມາດຕະຖານເພື່ອເກັບຮັກສາໄວ້ດົນ. ຖ້າເຮັດໄດ້ແນວນີ້, ແນວໂນ້ມທີ່ຈະຫັນມານຳໃຊ້ສິນຄ້າຈາກຜູ້ສະໜອງ ແລະ ຜູ້ຜະລິດພາຍໃນຈະເພີ່ມຂຶ້ນ.

ເພື່ອຮັກສາຄວາມຕໍ່ເນື່ອງການຊື້ສິນຄ້ານຳຜູ້ສະໜອງຜະລິດຕະພັນຢູ່ພາຍໃນປະເທດ ທີ່ສາມາດແຂ່ງຂັນ ແລະ ກາຍເປັນວັດຖຸດິບ/ສິນຄ້າ ທິດແທນການນຳເຂົ້າຂອງຮ້ານສະດວກ

ຊື້ຕໍ່ໄປໄດ້ນັ້ນ ຜູ້ສະໜອງຕ້ອງມີການພັດທະນາສິນຄ້າ ທັງດ້ານຄຸນນະພາບ ແລະ ການຫຸ້ມຫໍ່, ຕ້ອງມີການນຳສະເໜີຜະລິດຕະພັນໃໝ່ເປັນປົກກະຕິ ເພື່ອຮັບປະກັນຄວາມຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ພຶດຕິກຳຂອງ ຜູ້ບໍລິໂພກທີ່ມີການປ່ຽນແປງ, ຊອກຫາວິທີໃນການຫຼຸດຕົ້ນທຶນການຜະລິດ ພ້ອມທັງຍົກລະດັບການບໍລິຫານຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງໃຫ້ສະໜ້າສະເໝີ ເພື່ອສາມາດແຂ່ງຂັນກັບສິນຄ້ານຳເຂົ້າ. ນອກຈາກນັ້ນ, ທາງຮ້ານສະດວກຊື້ຍັງມີຂໍ້ສະເໜີໃຫ້ພາກລັດພິຈາລະນາ ແລະ ມີນະໂຍບາຍສິ່ງເສີມຜະລິດຕະພັນພາຍໃນ ໂດຍສະເພາະແມ່ນຈຸນລະວິສາຫະກິດ ແລະ ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ໃຫ້ສາມາດເຂົ້າຮ່ວມຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງສິນຄ້າ ກັບບັນດາທຸລະກິດຂະໜາດໃຫຍ່ ຫຼື ທຸລະກິດທີ່ມີມາດຕະຖານດີ ເປັນຕົ້ນແມ່ນ ຮ້ານສະດວກຊື້ທີ່ທັນສະໄໝ ຕິດພັນກັບນະໂຍບາຍດັ່ງກ່າວຄວນມີການຍົກເວັ້ນອາກອນມູນຄ່າເພີ່ມນຳສິນຄ້າປະເພດອາຫານທີ່ມີການປຸງແຕ່ງ ແລະ ສິນຄ້າໂອດອບໃຫ້ແກ່ຮ້ານສະດວກຊື້ ຫຼື ຕ້ອງມີລະບຽບການກຳນົດຈະແຈ້ງກ່ຽວກັບເງື່ອນໄຂ ແລະ ເປັນສິນຄ້າປະເພດໃດນອນໃນສິນຄ້າທີ່ມີນະໂຍບາຍສິ່ງເສີມສະເພາະ ແລະ ແຈ້ງໃຫ້ພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງຮັບຊາບ ແລະ ປະຕິບັດການ ຍົກເວັ້ນອາກອນມູນຄ່າເພີ່ມດັ່ງກ່າວ. ສ້າງຄວາມເຂົ້າໃຈໃຫ້ທຸລະກິດພາຍໃນໃຫ້ກວ້າງຂວາງ ເພື່ອມານຳສະເໜີສິນຄ້າຂອງຕົນໃຫ້ຮ້ານສະດວກຊື້ຫຼາຍຂຶ້ນ ຫາກພາກລັດມີກົນໄກ ແລະ ໜ່ວຍງານສະເພາະໃຫ້ການຊ່ວຍເຫຼືອ ແລະ ໃຫ້ຄຳປຶກສາຜູ້ປະກອບການໃໝ່ເພື່ອສາມາດເຂົ້າຫາຕະຫຼາດ ແລະ ເຂົ້າໃຈມາດຕະຖານເງື່ອນໄຂຂອງຮ້ານຄ້າໃຫຍ່ ແມ່ນເປັນສິ່ງທີ່ຈຳເປັນພື້ນຖານ ເຊິ່ງທາງຮ້ານກໍ່ມີຄວາມພ້ອມທີ່ຈະສະໜັບສະໜູນສິນຄ້າພາຍໃນ.

3. ພາກສະຫຼຸບ

ການສຶກສາຄັ້ງນີ້ ສາມາດຕອບຄຳຖາມທີ່ຕັ້ງໄວ້ໄດ້ກ່ຽວກັບ ຜູ້ສະໜອງຜະລິດຕະພັນຢູ່ພາຍໃນຂອງລາວ ມີໂອກາດຍາດແຍ່ງເອົາສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດ. ໃນໄລຍະບ້ອງກັນ ການລະບາດໂຄວິດ 19 ຜະລິດຕະພັນຈາກຜູ້ສະໜອງພາຍໃນ ມີຍອດຂາຍເພີ່ມຂຶ້ນແລະມີຜູ້ສະໜອງລາຍໃໝ່ເກີດຂຶ້ນເຊັ່ນກັນ; ໂດຍສະເລ່ຍ ມີຍອດຂາຍເພີ່ມຂຶ້ນເຖິງ 24% ໃນຊ່ວງໄລຍະການເຂັ້ມງວດມາດຕະການຈຳກັດ, ຄວບຄຸມ ແລະ ສະກັດກັ້ນການແຜ່ພະຍາດ Covid-19 ທຽບກັບກ່ອນໜ້ານັ້ນ. ນອກຈາກນີ້, ຜູ້ຜະລິດພາຍໃນໄດ້ມີໂອກາດພັດທະນາສິນຄ້າຈາກການຮຽນຮູ້ (Learning-by-doing), ໄດ້ຮັບຄຳແນະນຳ ຫຼື ການຖ່າຍໂອນເຕັກໂນໂລຊີຈາກຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນໄລຍະນັ້ນ. ເຖິງແມ່ນວ່າ ຜູ້ປະກອບການພາຍໃນມີໂອກາດທີ່ດີ ແຕ່ກໍ່ຍັງມີຂໍ້ຈຳກັດຕາມເປັນເງົາຕາມໂຕ ເຊິ່ງຕີລາຄາໄດ້ຈາກແນວໂນ້ມການຂະຫຍາຍຕົວພາຍຫຼັງການຜ່ອນຜັນ ຫຼື ຍົກເລີກມາດຕະການຈຳກັດດັ່ງກ່າວນັ້ນເຫັນວ່າ ຍັງມີສິ່ງທ້າທາຍຢູ່ ເນື່ອງຈາກ

ຄູ່ແຂ່ງແມ່ນສິນຄ້ານຳເຂົ້າ ບວກກັບຜູ້ສະໜອງພາຍໃນຍັງມີຂໍ້ຈຳກັດເປັນຕົ້ນແມ່ນການຜະລິດ ແລະ ສະໜອງສິນຄ້າຍັງບໍ່ທັນຫຼາກຫຼາຍພ້ອມທັງຍັງເສຍປຽບ ດ້ານຕົ້ນທຶນການຜະລິດ ໂດຍສິ່ງຜິດເຮັດໃຫ້ລາຄາສິນຄ້າສູງເພາະບາງສິນຄ້າໄດ້ອາໄສ ວັດຖຸດິບຈາກພາຍນອກ ແລະ ການນຳໃຊ້ເຕັກໂນໂລຊີໃໝ່ເຂົ້າໃນການຜະລິດຍັງບໍ່ທັນສູງ. ນອກຈາກນັ້ນ, ມາດຕະຖານສິນຄ້າຍັງຕໍ່າ, ການຫຸ້ມຫໍ່ສິນຄ້າຍັງບໍ່ທັນໄດ້ດີ ແລະ ຍັງຂາດການຍິ່ງຍືນຄວາມປອດໄພໃນການບໍລິໂພກ ໂດຍສະເພາະແມ່ນສິນຄ້າປະເພດອາຫານ ແລະ ການບໍລິຫານ ຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງ ຍັງບໍ່ທັນໄດ້ດີເຊິ່ງສະແດງອອກການສະໜອງສິນຄ້າໃຫ້ກັບລູກຄ້າ ຍັງບໍ່ທັນຮັບປະກັນຄວາມສະໝໍ່າສະເໝີ. ສຸດທ້າຍ ມັນກໍ່ຍັງຂຶ້ນກັບຄ່ານິຍົມຂອງຜູ້ບໍລິໂພກພາຍໃນປະເທດນຳອີກ. ເພື່ອສິ່ງເສີມຜູ້ປະກອບການພາຍໃນໃຫ້ສາມາດແຂ່ງຂັນກັບພາຍນອກໄດ້ບັນຫາ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍດັ່ງກ່າວນັ້ນ ຕ້ອງໄດ້ຮັບການປັບປຸງ ແລະ ແກ້ໄຂໄປເທື່ອລະກ້າວ ເຊິ່ງໃນພາກລຸ່ມນີ້ແມ່ນໄດ້ນຳສະເໜີບາງມາດຕະການດ້ານວິຊາການ.

4. ຂໍ້ສະເໜີແນະນຳດ້ານວິຊາການ

1. ຄວນມີນະໂຍບາຍສິ່ງເສີມ ໃນການປັບປຸງມາດຕະຖານ ໃນການຜະລິດສິນຄ້າໃຫ້ສາມາດຮັກສາຄຸນນະພາບ ແລະ ນຳໃຊ້ເຕັກໂນໂລຊີ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ຕົ້ນທຶນການຜະລິດຕໍ່າລົງ (ຕ້ອງໄດ້ລົງລາຍລະອຽດເປັນແຕ່ລະປະເພດສິນຄ້າໄປ);
2. ຊ່ວຍໃນການສະໜອງຂໍ້ມູນຂ່າວສານກ່ຽວກັບເງື່ອນໄຂ ແລະ ມາດຕະຖານສິນຄ້າທີ່ຈະເອົາມານຳສະເໜີ ແລະ ມາວາງຂາຍ ພ້ອມທັງຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບປະເພດ, ຄຸນນະພາບ ແລະ ປະລິມານຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້າພາຍໃນຂອງຮ້ານສະດວກຊື້ ເພື່ອສ້າງໂອກາດໃຫ້ຜູ້ປະກອບການ, ຜູ້ຜະລິດແລະຜູ້ສະໜອງພາຍໃນ ເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດເປົ້າໝາຍນີ້;
3. ຍົກລະດັບຄວາມຮູ້ ໃນການບໍລິຫານຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງສິນຄ້າ ເພື່ອຮັບປະກັນການສະໜອງສິນຄ້າໄດ້ຢ່າງສະໝໍ່າສະເໝີ ແລະ ຕໍ່ເນື່ອງ;
4. ສ້າງຄວາມເຂົ້າໃຈການຜະລິດສິນຄ້າ ໃຫ້ມີຄວາມສະອາດດີມີຄວາມປອດໄພໃນການບໍລິໂພກໂດຍຜ່ານການຍິ່ງຍືນຈາກພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງ ໃນການອອກໜັງສື ຫຼື ໃຫ້ຂໍ້ມູນກ່ຽວຂ້ອງກັບການຍິ່ງຍືນ ອຍ, ຮູ້ຈັກສະແດງບາໂຄດ ແລະ ການສະແດງຂໍ້ມູນຕ່າງໆກ່ຽວກັບ ສິນຄ້າເທິງວັດຖຸຫຸ້ມຫໍ່ສິນຄ້າ;
5. ຍົກເວັ້ນອາກອນມູນຄ່າເພີ່ມຕໍ່ຜະລິດຕະພັນສິນຄ້າກະສິກຳ ແລະ ສິນຄ້າໂອດອບຂອງປະເທດ ເພາະຜ່ານມາຮ້ານສະດວກຊື້ ຕ້ອງບວກຄ່າໃຊ້ຈ່າຍນີ້ເຂົ້າໃນລາຄາ

ຂາຍສິນຄ້າ ດ້ວຍການເຈລະຈາໃຫ້ທາງຮ້ານສະດວກຊື້ ຊ່ວຍຈັດສັນບ່ອນວ່າງສະແດງສິນຄ້າໂອດອບເປັນທີ່ສັງເກດເຫັນໄດ້ງ່າຍແທນ.

ໃນຕໍ່ໜ້າຄວນສຶກສາຕື່ມທາງດ້ານຜູ້ປະກອບການ ຫຼື ຜູ້ສະໜອງພາຍໃນ ເພື່ອໃຫ້ເຂົ້າໃຈສະພາບ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການ ການຊ່ວຍເຫຼືອຈາກພາຍນອກ ໂດຍສະເພາະແມ່ນພາກລັດ ເພື່ອເຮັດແນວໃດໃຫ້ທຸລະກິດດັ່ງກ່າວສາມາດຂະຫຍາຍຕົວ ແລະ ສະໜອງສິນຄ້າໃຫ້ຮ້ານສະດວກຊື້ໄດ້ແບບຍືນຍົງ.