

AGREE 2019-2020

Agripreneurs for Green Rural Enterprise and Employment

ຂໍ້ມູນຜູ້ປະກອບການໄວໜຸ່ມ ທີ່ເຂົ້າຮ່ວມ ກິດຈະກຳ
ສົ່ງເສີມທຸລະກິດກະສິກຳສີຂຽວ ແລະ ການສ້າງວຽກເຮັດງານທຳ
ແຂວງ ຊຽງຂວາງ

ບໍລິການ-ສົ່ງເສີມກະສິກຳຮອບດ້ານ ບສກຮ
LURAS Lao Upland Rural Advisory Service



AGREE: Agripreneurs for Green Rural Enterprise and Employment

ອາກຣີ: ກິດຈະກຳ ສົ່ງເສີມທຸລະກິດກະສິກຳສີຂຽວ ແລະ ການສ້າງວຽກເຮັດງານທຳ

ຜູ້ໄດ້ຮັບທຶນ: ປີ 2019-2020, ແຂວງ ຊຽງຂວາງ

ສາລະບານ

1. ຟາມປານ້ອຍຄຳຈັນ	1
2. ຟາມປະສົມໜຶ່ງດຽວ	2
3. ຮ້ານຜະລິດ ແລະ ຈຳໜ່າຍໝາກເບັງ	3
4. ສຸດໃຈກວນໝາກໄມ້	4
5. ພວງປະສົມປະສານຟາມ	5
6. ຟາມສຸກຈະເລີນ	6
7. ຟາມໄກ່ໂຄໂຍຕີ	7
8. ຟາມໝູຊຸມອິນຊີ	8
9. ຟາມໄກ່ພື້ນເມືອງ (ໄກ່ລາດ)	9



ຟາມປານ້ອຍຄຳຈັນ

ຂ້າພະເຈົ້າ ທ້າວ ຄຳຈັນ ສິງຫາລາດ, ອາຍຸ 26 ປີ, ຈົບປະລິນຍາຕີ ສາຂາກົດໝາຍ, ຈາກ ວິທະຍາໄລກົດໝາຍພາກເໜືອ ສິກປີ 2015 – 2016. ບ້ານຢູ່ ບ້ານເພຍວັດ, ເມືອງ ຄູນ, ແຂວງ ຊຽງຂວາງ. ຍ້ອນຄວາມຮັກມັກດ້ານກະສິກຳ ແລະ ຢາກມີທຸລະກິດເປັນຂອງຕົວເອງຈຶ່ງ ໄດ້ສະໝັກເຂົ້າຮ່ວມກິດຈະກຳນີ້.

ທຶນທີ່ໄດ້ຮັບ:

ທຶນທັງໝົດທີ່ໄດ້ຮັບແມ່ນ 10,000,000 ກີບ (ສິບລ້ານກີບຖ້ວນ).

ປະເພດທຸລະກິດ:

ທຸລະກິດທີ່ເຮັດແມ່ນເພາະພັນປານ້ອຍຂາຍ. ຂ້າພະເຈົ້າເລືອກເຮັດທຸລະກິດນີ້ເພາະວ່າ ຢູ່ເມືອງຄູນ ເລີ່ມຫັນມາລ້ຽງປາຊີ້ນຫລາຍຂຶ້ນ (ແຕ່ ກ່ອນສ່ວນຫລາຍນຳເຂົ້າຈາກວຽງຈັນ) ແຕ່ຍັງມີໜ້ອຍຄົນທີ່ຜະລິດປານ້ອຍຂາຍ. ການເຮັດທຸລະກິດນີ້ ບໍ່ແມ່ນການເລີ່ມໃໝ່ 100% ເພາະ ຜ່ານມາກໍ່ມີໜອງປາຢູ່ແລ້ວ ແຕ່ເປັນໜອງທີ່ບໍ່ໄດ້ຄຸນະພາບ ເພາະຊຸດເອງ ລ້ຽງປາກໍ່ລ້ຽງແບບຕາມທຳມະຊາດ ບໍ່ໄດ້ເກືອຫົວອາຫານ ແຕ່ສຳລັບ ການຜະລິດປານ້ອຍຂາຍແມ່ນບໍ່ເຄີຍເຮັດມາກ່ອນ.

ການນຳໃຊ້ທຶນ:

ຫຼັງຈາກໄດ້ຮັບທຶນແລ້ວ ຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ໄດ້ປັບປຸງໜອງໃຫ້ເລິກ ກວ່າເກົ່າ ແລະ ໄດ້ຂຶ້ນເປັນ 3 ໜອງຂະໜາດ 10 x 10 ແມັດ 2 ໜອງ ແລະ 10 x 25 ແມັດ 1 ໜອງເພື່ອໄວ້ອະນຸບານປານ້ອຍ, ໄດ້ກໍ່ອ່າງປະສົມພັນປາ 3 ອ່າງ ຂະໜາດ 2 x 2 ແມັດ 2 ອ່າງ ແລະ 2 x 3 ແມັດ 1 ອ່າງ. ນອກຈາກນັ້ນ ກໍ່ໄດ້ຊື້ ພໍ່-ແມ່ ພັນປາ, ອຸປະກອນຕ່າງໆທີ່ໃຊ້ໃນການປະສົມພັນ ແລະ ອະນຸບານປານ້ອຍ.

ຈຸດດີ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍ:

ຈຸດດີຂອງທຸລະກິດຂອງຂ້າພະເຈົ້າແມ່ນ ສະຖານທີ່ ເປັນເຂດຈຸດສຸມ, ຢູ່ໃກ້ຕົວເມືອງ ລູກຄ້າສາມາດເຂົ້າເຖິງໄດ້ງ່າຍ ມີຄູ່ແຂ່ງໜ້ອຍ. ສິ່ງທ້າທາຍສຳລັບຂ້າພະເຈົ້າແມ່ນ ສະພາບອາກາດໜາວ ອັດຕາການແຕກຂອງໄຂ່ປາມີຕ່ຳ.

ເປົ້າໝາຍ:

ໃນປີ 2020 ແມ່ນ ຈະຜະລິດປານ້ອຍໃຫ້ໄດ້ 1,500 ໂຕ.

ຜົນໄດ້ຮັບ:

- ໃນປີ 2020 ຜະລິດປານ້ອຍຂາຍໄດ້ ຈຳນວນ 7,700 ໂຕ, ຂາຍປາໄນນ້ອຍໄດ້ ຈຳນວນ 18,600 ໂຕ ແລະ ປາຊີ້ນ ຈຳນວນ 10 ກິໂລ ລວມເປັນທັງໝົດແມ່ນ 9,185,000 ກີບ.





ຟາມປະສົມໜຶ່ງດຽວ

ຂ້າພະເຈົ້າຊື່ ນາງ ຈັນດາລາ ພິມມະສອນ, ອາຍຸ 22 ປີ. ຈົບປະລິນຍາຕີ, ສາຂາປ້ອງກັນພືດ. ຂ້າພະເຈົ້າ ເຂົ້າຮ່ວມກິດຈະກຳ ຍ້ອນວ່າຮຽນກ່ຽວກັບກະສິກຳມາ ແລະ ກ່ອນຮຽນຈົບໄດ້ວາງແຜນຢາກປັບປຸງວິທີການ ແລະ ຂະຫຍາຍສວນຜັກທີ່ ພໍ່ - ແມ່ ເຮັດມາກ່ອນໃຫ້ເປັນລະບົບ, ສາມາດເປັນອາຊີບທີ່ສ້າງລາຍໄດ້ ແລະ ໜັ້ນຄົງໃຫ້ແກ່ຄອບຄົວ.



ທຶນທີ່ໄດ້ຮັບ:

ທຶນທີ່ໄດ້ຮັບແມ່ນ 10,000,000 ກີບ (ສິບລ້ານກີບຖ້ວນ).



ປະເພດທຸລະກິດ:

ທຸລະກິດທີ່ເຮັດແມ່ນ ປູກຜັກອິນຊີ, ລ້ຽງປານິນ ແລະ ລ້ຽງກົບຂາຍ, ທີ່ເລືອກເຮັດທຸລະກິດນີ້ກໍ່ເປັນຍ້ອນວ່າ ຜັກອິນຊີ ເປັນສິ່ງທີ່ກຳລັງໄດ້ຮັບຄວາມນິຍົມ, ສ່ວນກົບ ແລະ ປາ ກໍ່ເປັນອາຫານທີ່ຕະຫຼາດມີຄວາມຕ້ອງການຢູ່ແລ້ວ.



ການນຳໃຊ້ທຶນ:

ທຶນທີ່ໄດ້ມາແມ່ນ ໄດ້ນຳມາ ປັບດິນ ເພື່ອຂະຫຍາຍ ສວນຜັກໃຫ້ກວ້າງຂຶ້ນ, ຊື້ອຸປະກອນລ້ອມຮົ່ວສວນ, ປັບປຸງລະບົບນ້ຳ-ໄຟຟ້າ, ຊື້ປານ້ອຍ, ຊື້ກົບນ້ອຍມາລ້ຽງ ແລະ ຊື້ແນວພັນຜັກ.



ຈຸດດີ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍ:

ສິ່ງທ້າທາຍໃນການເຮັດທຸລະກິດນີ້ແມ່ນ ການຮັບມືກັບແມງໄມ້ທີ່ມາທຳລາຍຜັກ ຍ້ອນວ່າ ເປັນການປູກແບບອິນຊີ ວິທີການປ້ອງກັນສັດຕູພືດອາດຈະບໍ່ໄດ້ຮັບຜົນສູງເທົ່າກັບການໃຊ້ສານເຄມີ.



ເປົ້າໝາຍ:

ໃນປີ 2020 ຂອງຂ້າພະເຈົ້າແມ່ນ ຈະຕັ້ງໃຈ ປູກຜັກຂາຍໃຫ້ໄດ້ 1,536 ກິໂລ, ລ້ຽງປາຂາຍ 80 ກິໂລ ແລະ ຂາຍກົບ 50 ກິໂລ.



ຜົນໄດ້ຮັບ:

- ໃນປີ 2020 ຂາຍຜັກ 1,362 ກິໂລ, ສາລີ 134 ກິໂລ, ກົບ 55 ກິໂລ, ປາ 177 ກິໂລ ລວມເປັນເງິນທັງໝົດ= 24.992,000 ກີບ.





ຮ້ານຜະລິດ ແລະ ຈຳໜ່າຍໝາກເບັງ

ຂ້າພະເຈົ້າຊື່ ນາງ ສາຍສະໝອນ ພິມມະຈັກ, ອາຍຸ 28 ປີ, ຮຽນຈົບ ມັ 7. ເຂົ້າຮ່ວມກິດຈະກຳ ສົ່ງເສີມໄວ
ໝູ່ມໃຫ້ເຂົ້າເຖິງວຽກເຮັດງານທຳ ແລະ ເປັນຜູ້ລິເລີ່ມທຸລະກິດ ດ້ານກະສິກໍາ ຍ້ອນວ່າ ຢາກພັດທະນາສິນ
ຂອງຕົວເອງໃນການເຮັດໝາກເບັງ, ຢາກໃຫ້ຕົວເອງ ແລະ ຄອບຄົວມີລາຍຮັບ-ມີອາຊີບທີ່ໝັ້ນຄົງ.

💰 ທຶນທີ່ໄດ້ຮັບ:

ທຶນທັງໝົດທີ່ໄດ້ຮັບແມ່ນ 5,130,000 ກີບ. (ຫ້າລ້ານໜຶ່ງແສນສາມສິບພັນກີບຖ້ວນ).

🌱 ປະເພດທຸລະກິດ:

ທຸລະກິດທີ່ຂ້າພະເຈົ້າເຮັດແມ່ນໝາກເບັງ, ທຸລະກິດດັ່ງກ່າວນີ້ແມ່ນເປັນການຂະຫຍາຍທຸລະກິດທີ່ມີຢູ່ແລ້ວ ທີ່ເລືອກເຮັດທຸລະກິດນີ້ຍ້ອນວ່າ
ເຄີຍເຮັດມາກ່ອນແລ້ວ, ກ່ອນໄດ້ຮັບທຶນຂ້າພະເຈົ້າຫຍິບໝາກເບັງບູຊາ ຂາຍທຸກໆວັນສິນ ຫຼັງຈາກໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມກິດຈະກຳແລ້ວ ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້
ຝຶກງານ ຊຶ່ງການຝຶກງານແມ່ນຂ້າພະເຈົ້າເລືອກຝຶກກ່ຽວກັບການ ປູກດອກໄມ້ປະດັບ ແລະ ການເຮັດໝາກເບັງສໍາລັບງານດອງ, ງານສູ່ຂວັນ,
ງານພິທີຕ່າງໆ ເຮັດໃຫ້ມີຄວາມຮູ້, ຄວາມຊຳນານຫຼາຍຂຶ້ນ.

🔄 ການນຳໃຊ້ທຶນ:

ທຶນທີ່ໄດ້ຮັບມາແມ່ນ ໄດ້ນຳມາຊື້ອຸປະກອນສໍາລັບໄວ້ເຮັດຊຸດໝາກເບັງພາຂວັນງານຕ່າງໆ ເຊັ່ນ: ຂັນ, ພາຖາດ, ໂອ, ໄມ້ຂັດ, ມິດຕັດ, ດອກ
ໄມ້ຢາງ ແລະ ໄດ້ນຳມາເຮັດສວນດອກດາວເຮືອງ ຂະໜາດ 5 x 10 ແມັດ.

💡 ຈຸດດີ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍ:

ຂໍ້ໄດ້ປຽບສໍາລັບທຸລະກິດນີ້ແມ່ນດອກດາວເຮືອງແມ່ນດອກໄມ້ທີ່ຕະຫຼາດຕ້ອງການ ແລະ ຄົນລາວມີຮິດຄອງປະເພນີ ທີ່ໄດ້ຈັດງານບາສີ-
ສູ່ຂວັນ ຕະຫຼອດປີ ເຮັດໃຫ້ຕ້ອງໄດ້ໃຊ້ໝາກເບັງ, ທີ່ສໍາຄັນແມ່ນ ໝາກເບັງໃຊ້ໄດ້ເທື່ອດຽວ ຕ້ອງໄດ້ຊື້ໃໝ່ຕະຫຼອດ. ສິ່ງທ້າທາຍ ແມ່ນ
ການສ້າງສັນລວດລາຍ, ຄວາມປານິດໃນການເຮັດໝາກເບັງ ເພື່ອໃຫ້ຖືກໃຈ, ເປັນທີ່ຕ້ອງການ ແລະ ເປັນທີ່ນິຍົມຂອງລູກຄ້າ.

🎯 ເປົ້າໝາຍ:

ໃນການເຮັດທຸລະກິດ ສໍາລັບປີ 2020 ແມ່ນຜະລິດໝາກເບັງພາຂວັນ ຂາຍໃຫ້ໄດ້ 20 -30 ຊຸດ, ໝາກເບັງບູຊາ 500 ຄູ່ ແລະ ຂາຍດອກ
ດາວເຮືອງ 100-200 ກິໂລ

✅ ຜົນໄດ້ຮັບ:

- ໃນປີ 2020, ໄດ້ໝາກເບັງນ້ອຍບູຊາວັນສິນ 420 ຄູ່, ໝາກເບັງໃຫຍ່ບູຊາວັນສິນ 345 ຄູ່, ໝາກເບັງພາຂວັນ 4 ໜ່ວຍ, ດອກດາວເຮືອງ 12 ກິ
ໂລ ລວມເປັນເງິນທັງໝົດ 6,330,000 ກີບ.





ສຸດໃຈກວນໝາກໄມ້

ຂ້າພະເຈົ້າຊື່ ນາງສຸດໃຈ ພົມມະວັນ, ອາຍຸ 22 ປີ. ກຳລັງສຶກສາຢູ່ທີ່ ວິທະຍາໄລ ວົງຈະເລີນ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ, ສາຂາເສດຖະສາດບໍລິຫານທຸລະກິດ, ສາຂາ ບັນຊີ ປີທີ 3.

ຂ້າພະເຈົ້າເຂົ້າຮ່ວມ ກິດຈະກຳສົ່ງເສີມໄວໜຸ່ມໃຫ້ເຂົ້າເຖິງວຽກເຮັດງານທຳ ແລະ ລິເລີ່ມທຸລະກິດ ດ້ານກະສິກໍາ ຍ້ອນວ່າຢາກຫາປະສົບການ ແລະ ຢາກມີອາຊີບໃຫ້ແກ່ຕົນເອງ.



ທຶນທີ່ໄດ້ຮັບ:

ທຶນທັງໝົດທີ່ໄດ້ຮັບແມ່ນ 5,000,000 ກີບ. (ຫ້າລ້ານກີບຖ້ວນ).



ປະເພດທຸລະກິດ:

ທຸລະກິດທີ່ເຮັດ ແມ່ນກວນໝາກໄມ້, ທີ່ເລືອກເຮັດທຸລະກິດນີ້ແມ່ນ ຂ້າພະເຈົ້າມັກເລື່ອງການປຸງແຕ່ງ ແລະ ຢາກເພີ່ມມູນຄ່າໃຫ້ແກ່ໝາກໄມ້ ທີ່ມີໃນແຂວງຊຽງຂວາງ ເພາະມີໝາກໄມ້ຫຼາຍຊະນິດທີ່ສາມາດນຳມາກວນໄດ້. ທຸລະກິດນີ້ແມ່ນເປັນການລິເລີ່ມ (ແຕ່ກ່ອນຂ້າພະເຈົ້າເຄີຍ ເຮັດຊ່ວຍພີ່ນ້ອງ ແຕ່ເຮັດໄວ້ເພື່ອກິນເທົ່ານັ້ນ ບໍ່ເຄີຍເຮັດຂາຍມາກ່ອນ)



ການນຳໃຊ້ທຶນ:

ຫຼັງຈາກໄດ້ຮັບທຶນແລ້ວ ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ນຳເງິນມາຊື້ອຸປະກອນທີ່ໃຊ້ໃນການເຮັດກວນໝາກໄມ້ ເຊັ່ນ: ໝໍ້, ເຕົາແກ້ສ, ຂວດແກ້ວໃສ່ກວນໝາກໄມ້, ເຄື່ອງວັດແທກຄວາມຫວານ ແລະ ໝາກໄມ້ ໂດຍໝາກໄມ້ທີ່ນຳມາກວນແມ່ນເນັ້ນໝາກໄມ້ທີ່ມີພາຍໃນຊຽງຂວາງ ເກັບຊື້ຈາກຊາວບ້ານ ແລ້ວນຳມາກວນ, ພິເສດ ກວນໝາກໄມ້ຂອງຂ້າພະເຈົ້າແມ່ນ ບໍ່ໃຊ້ສີແຕ່ງອາຫານ ແລະ ບໍ່ໃຊ້ສານກັນຍຸດ.



ຈຸດດີ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍ:

ຈຸດດີຂອງທຸລະກິດຂອງຂ້າພະເຈົ້າແມ່ນ ຢູ່ໃກ້ວັດຖຸດິບເຮັດໃຫ້ໄດ້ວັດຖຸດິບລາຄາຖືກ. ສິ່ງທ້າທາຍສຳລັບການເຮັດທຸລະກິດນີ້ແມ່ນ ການແຂ່ງຂັນກັບລາຄາສິນຄ້າທີ່ມີໃນຕະຫຼາດ ແລະ ການສ້າງທຸລະກິດໃຫ້ເດັ່ນ ເພື່ອທີ່ຈະດຶງດູດລູກຄ້າ.



ເປົ້າໝາຍ:

ເປົ້າໝາຍຂອງທຸລະກິດຂອງຂ້າພະເຈົ້າໃນປີ 2020 ແມ່ນ ຈະໃຫ້ໄດ້ຂາຍກວນໝາກໄມ້ 200 ແກ້ວ.



ຜົນໄດ້ຮັບ:

- ໃນປີ 2020 ຂາຍກວນໝາກນັດ 106 ແກ້ວ, ກວນໝາກໝັ້ນ 49 ແກ້ວ, ກວນໝາກມອນ 26 ແກ້ວ, ກວນ ໝາກນອດ 18 ແກ້ວ, ກວນສົ້ມພໍດີ 25 ແກ້ວ ແລະ ກວນໝາກຄາຍ 5 ແກ້ວ, ຂາຍກວນສະຕໍເບີຣີ 2 ກິໂລ, ຂາຍກວນກີວີ 1 ກິໂລ, ລວມທັງໝົດ 229 ແກ້ວ ແລະ 1 ກິໂລ ເປັນເງິນ 5,925,000 ກີບ.





ພວງປະສົມປະສານຟາມ

ຂ້າພະເຈົ້າຊື່ ທ້າວ ພວງ ທິພະຈັນ, ອາຍຸ 26 ປີ, ຈົບປະລິນຍາຕີ ສາຂາ ວິທະຍາສາດພືດ ຈາກມະຫາວິທະຍາໄລສຸພານຸວົງ. ຍ້ອນວ່າຄອບຄົວເຮັດກະສິກໍາມາກ່ອນ, ກ່ອນທີ່ຈະ ສະໝັກຂໍທຶນ ພໍ່-ແມ່ ກໍ່ປູກຜັກເລັກໆນ້ອຍໆ ພໍ່ໄດ້ຂາຍພາຍໃນບ້ານ ແລະ ຂ້າພະເຈົ້າ ເອງກໍ່ມັກຮັກກະສິກໍາ ພໍ່ເຫັນໂຄງການປະກາດຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງໄດ້ສະໝັກ.



ທຶນທີ່ໄດ້ຮັບ:

ທຶນທັງໝົດທີ່ໄດ້ຮັບແມ່ນ 10,215,000 ກີບ (ສິບລ້ານສອງແສນສິບຫ້າພັນກີບ).



ປະເພດທຸລະກິດ:

ທຸລະກິດທີ່ເຮັດແມ່ນປູກຜັກ, ລ້ຽງໝູ ແລະ ລ້ຽງໄກ່ລາດຂາຍ ຊຶ່ງເປັນການຂະຫຍາຍ ແລະ ປັບປຸງ ທຸລະກິດທີ່ມີກ່ອນໜ້ານີ້ ໃຫ້ເປັນຮູບເປັນ ຮ່າງຫຼາຍຂຶ້ນ ອາໄສເອົາຄວາມຮູ້ທີ່ໄດ້ມາຈາກການລົງຝຶກງານມາປັບປຸງວິທີການລ້ຽງສັດ ແລະ ປູກຜັກໃຫ້ໄດ້ຮັບຜົນດີຂຶ້ນກວ່າເກົ່າ.



ການນຳໃຊ້ທຶນ:

ທຶນທີ່ໄດ້ມາຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ນຳມາ ປັບ-ຂະຫຍາຍ ພື້ນທີ່ສວນຜັກ, ປັບປຸງລະບົບນ້ຳ, ຊື້ອາຫານສັດ, ຊື້ແນວພັນຜັກ, ຊື້ແນວພັນໝູ 1 ໂຕ ແລະ ຊື້ແນວພັນໄກ່ 20 ໂຕ.



ຈຸດດີ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍ:

ຈຸດດີຂອງທຸລະກິດຂອງຂ້າພະເຈົ້າແມ່ນ ມີພື້ນທີ່ເປັນຂອງຕົວເອງ, ຢູ່ໃກ້ທາງຢາງ ສາມາດຊື້-ຂາຍສິນຄ້າໄດ້ງ່າຍ. ສິ່ງທ້າທາຍທີ່ພົບແມ່ນການ ລ້ຽງສັດທີ່ມີຈຳນວນຫຼາຍຂຶ້ນ ເຮັດໃຫ້ຕ້ອງມີການຈັດການທີ່ເປັນລະບົບກວ່າເກົ່າເຊັ່ນ: ແຍກຄອກໄກ່ນ້ອຍ-ໃຫຍ່, ແຍກຄອກໝູນ້ອຍ-ໃຫຍ່ ແລະ ການຮັບມືກັບພະຍາດລະບາດຂອງສັດ.



ເປົ້າໝາຍ:

ເປົ້າໝາຍໃນປີ 2020 ແມ່ນຄາດວ່າຈະຜະລິດຜັກຂາຍໃຫ້ໄດ້ 1,800ກິໂລ, ຂາຍໝູນ້ອຍ 16 ໂຕ, ຂາຍໄກ່ຊື່ນ 150 ໂຕ ແລະ ໄກ່ນ້ອຍ 300



ຜົນໄດ້ຮັບ:

- ປີ 2020 ຂາຍຜັກກາດຕີນໝີໄດ້ 240 ກິໂລ, ຂາຍຜັກກວງຕຸງ 560 ກິໂລ, ຜັກສະຫຼັດ 220 ກິໂລ, ຜັກກາດຂາວ, 150 ກິໂລ, ຫອມປິ່ວ 10 ກິໂລ, ຫອມປ້ອມ 220 ກິໂລ, ຫອມລາບ 85 ກິໂລ, ຫົວສີໄຄ 90 ກິໂລ, ໝາກເຜັດ 48 ກິໂລ, ໝາກເຂືອ 60 ກິໂລ, ໝາກຫຸ່ງ 5 ກິໂລ, ໝາກບວບ 60 ກິໂລ, ໝາກຖົ່ວ 10 ກິໂລ, ໄກ່ນ້ອຍ 40 ໂຕ, ໄກ່ຊື່ນ 35 ກິໂລ ແລະ ລູກໝູ 6 ໂຕ. ລວມເປັນເງິນທັງໝົດ 16,379,000 ກີບ.





ຟາມສຸກຈະເລີນ

ຂ້າພະເຈົ້າຊື່ ທ້າວ ລິມ ສຸກຈະເລີນ ອາຍຸ 25 ປີ, ຮຽນຈົບປະລິນຍາຕີ ສາຍຄູພາສາລາວ-ວັນນະຄະດີ ຈາກວິທະຍາໄລຄູຄັງໄຂ. ເຂົ້າຮ່ວມກິດຈະກຳສົ່ງເສີມໄວໜຸ່ມໃຫ້ເຂົ້າເຖິງວຽກເຮັດງານທຳ ແລະ ເປັນຜູ້ລິເລີ່ມທຸລະກິດ ດ້ານກະສິກໍາ ເພາະວ່າຢາກພັດທະນາຕົວເອງ ແລະ ຢາກໃຫ້ຕົວເອງ, ຄອບຄົວມີລາຍໄດ້ ແລະ ມີອາຊີບທີ່ໝັ້ນຄົງ.



ທຶນທີ່ໄດ້ຮັບ:

ທຶນທັງໝົດທີ່ໄດ້ຮັບຈາກໂຄງການແມ່ນ 10,000,000 ກີບ (ສິບລ້ານກີບຖ້ວນ).



ປະເພດທຸລະກິດ:

ທຸລະກິດຂອງຂ້າພະເຈົ້າແມ່ນຖືວ່າເປັນການລິເລີ່ມ ໂດຍຂ້າພະເຈົ້າເລືອກທຸລະກິດ ການລ້ຽງໄກ່ຊີ້ນດຳ ແລະ ລ້ຽງປານິນ, ທີ່ເລືອກທຸລະກິດດັ່ງກ່າວແມ່ນຍ້ອນວ່າ ສິນຄ້ານີ້ຕະຫຼາດມີຄວາມຕ້ອງການ, ຄົນລ້ຽງໄກ່ຊີ້ນດຳແບບເປັນທຸລະກິດມີຫນ້ອຍ ສ່ວນປານິນແມ່ນປະຊາຊົນນິຍົມກິນຢູ່ແລ້ວ.



ການນຳໃຊ້ທຶນ:

ຫຼັງຈາກໄດ້ຮັບທຶນມາແລ້ວ ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຈົກໜອງປາ 2 ໜອງ ຂະໜາດ 50 x 20 ແມັດ, ຊື້ປານ້ອຍມາປ່ອຍຈຳນວນ 5,000 ໂຕ, ຂະຫຍາຍຄອກໄກ່ ແລະ ລ້ອມຮິ້ວຄອກໄກ່ໃຫຍ່, ສ້າງຄອກໄກ່ນ້ອຍຂະໜາດ 1 x 2 ແມັດ ຈຳນວນ 2 ຄອກ ແລະ ໄດ້ຊື້ພໍ່-ແມ່ພັນໄກ່ຊີ້ນດຳຈຳນວນ 25 ໂຕ.



ຈຸດດີ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍ:

ຂໍ້ໄດ້ປຸງຂອງທຸລະກິດຂອງຂ້າພະເຈົ້າແມ່ນ ໄກ່ຊີ້ນດຳເປັນໄກ່ທີ່ມີຄວາມນິຍົມ ແລະ ມີລາຄາສູງ. ສິ່ງທີ່ທ້າທາຍສຳລັບຂ້າພະເຈົ້າໃນການເຮັດທຸລະກິດນີ້ແມ່ນການເຮັດໃຫ້ສິນຄ້າເດັ່ນ ເປັນທີ່ຕ້ອງການ ແລະ ແຕກຕ່າງຈາກບ່ອນອື່ນ.



ເປົ້າໝາຍ:

ເປົ້າໝາຍຂອງທຸລະກິດຂອງຂ້າພະເຈົ້າໃນປີ 2020 ແມ່ນຈະໃຫ້ໄດ້ຂາຍໄກ່ຊີ້ນດຳ 100 ກິໂລ ແລະ ປານິນ ຈຳນວນ 500 ກິໂລ.

ສຳລັບໃນອານາຄົດແມ່ນຂ້າພະເຈົ້າບໍ່ມີແຜນສະໝັກວຽກ ຈະເອົາໃຈໃສ່ຕໍ່ທຸລະກິດທີ່ມີ ແລະ ມີແຜນວ່າຈະເພີ່ມສິນຄ້າທີ່ມີໃນຟາມຈາກທີ່ຂາຍພຽງໄກ່ຊີ້ນດຳ ແລະ ປານິນ ກໍ່ຈະຜະລິດໄກ່ນ້ອຍ, ປານ້ອຍ ແລະ ກີບນ້ອຍຂາຍ.



ຜົນໄດ້ຮັບ:

- ປີ 2020 ຂາຍໄກ່ນ້ອຍ 120 ຄູ່, ໄກ່ຊີ້ນ 70 ກິໂລ, ຂາຍປານ້ອຍ 1,500 ໂຕ, ປາຊີນ 616 ກິໂລ ລວມເງິນໃນການຂາຍໄກ່ ແລະ ປາ ແມ່ນ 21,490,000 ກີບ.





ຟາມໄກ່ໂຄໂຍຕີ

ຂ້າພະເຈົ້າຊື່ ນາງ ເນດ ເພັດແສງທອງ, ອາຍຸ 20 ປີ. ຮຽນຈົບຊັ້ນສູງ ສາຍພາສາອັງກິດທົ່ວໄປ ຈາກວິທະຍາໄລ ອາສາພັດທະນາ. ທີ່ສະໝັກເຂົ້າຮ່ວມກິດຈະກຳດັ່ງກ່າວ ເພາະຊ່ວຍທີ່ກິດຈະກຳ ນີ້ປະກາດຮັບສະໝັກ ຂ້າພະເຈົ້າກຳລັງໃກ້ຈະຮຽນຈົບ ແລະ ບໍ່ຮູ້ວ່າຈະໄປສະໝັກວຽກໃສ ຈຶ່ງ ລອງສະໝັກ ຖ້າໄດ້ທຶນ ເຖິງບໍ່ໄດ້ໄປເຮັດວຽກໃສ ກໍ່ຍັງມີໂອກາດສ້າງທຸລະກິດຂອງຕົວເອງ.



ທຶນທີ່ໄດ້ຮັບ:

ທຶນທີ່ໄດ້ຮັບແມ່ນ 10,295,000 ກີບ. (ສິບລ້ານສອງແສນເກົ້າສິບຫ້າພັນກີບຖ້ວນ).



ປະເພດທຸລະກິດ:

ທຸລະກິດທີ່ຂ້າພະເຈົ້າເຮັດແມ່ນການລ້ຽງໄກ່ລາດ, ທີ່ເລືອກເຮັດທຸລະກິດນີ້ຍ້ອນວ່າບ້ານຂອງຂ້າພະເຈົ້າເປັນຈຸດສຸມ, ປະຊາຊົນນິຍົມບໍລິໂພກໄກ່ ແລະ ທີ່ສຳຄັນຊົນເຜົ່າກຶມມຸ ເປັນຊົນເຜົ່າທີ່ນິຍົມໃຊ້ໄກ່ລາດໃນຮີດຄອງປະເພນີ ເຮັດໃຫ້ຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດມີຫຼາຍ. ການເຮັດທຸລະ ກິດນີ້ຈະຖືວ່າເປັນການລິເລີ່ມກໍ່ວ່າໄດ້ ເພາະຜ່ານມາບໍ່ເຄີຍຕັ້ງໃຈລ້ຽງໄກ່ເພື່ອຂາຍ ພຽງແຕ່ລ້ຽງເລັກນ້ອຍ ພໍໄວ້ກິນພາຍໃນຄອບຄົວ.



ການນຳໃຊ້ທຶນ:

ຫລັງຈາກໄດ້ຮັບທຶນແລ້ວ ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເລີ່ມເຮັດທຸລະກິດໂດຍການປັບຫນ້າດິນ (ເນື່ອງຈາກດິນຂອງຂ້າພະເຈົ້າເປັນເນີນພູ) ຂະໜາດ 15 x 20 ແມັດ, ສ້າງຄອກໄກ່ 1 ຫຼັງ ຂະໜາດ 6 x 12 ແມັດ, ລ້ອມຮົ່ວຄອກໄກ່, ປັບດິນເຮັດໜານປູກຜັກຈຳນວນ 15 ຫນານ, ຂະໜາດສວນຜັກ 20 x 30 ແມັດ, ຊີ້ພໍ່ໄກ່ 20 ໂຕ, ແມ່ພັນໄກ່ 65 ໂຕ ແລະ ໄກ່ນ້ອຍ 25 ຄູ່.



ຈຸດດີ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍ:

ຂໍ້ໄດ້ປຽບຂອງທຸລະກິດຂອງຂ້າພະເຈົ້າແມ່ນ ບໍ່ມີຄູ່ແຂ່ງທີ່ລ້ຽງໄກ່ເປັນຟາມຂາຍແບບຂ້າພະເຈົ້າເລີຍໃນເຂດນີ້ ມີພຽງລ້ຽງແບບເປັນຄອບຄົວ ເລັກນ້ອຍ ນອກຈາກນັ້ນ, ໄກ່ທີ່ຂ້າພະເຈົ້າລ້ຽງແມ່ນ ລ້ຽງແບບເຄິ່ງຂັງເຄິ່ງປ່ອຍ ແລະ ອາຫານທີ່ນຳມາເກືອຈະເປັນພືດຜັກ, ມັນຕົ້ນ, ຮຳ, ຕົ້ນ ກ້ວຍ ຫລາຍກວ່າຫົວອາຫານເຮັດໃຫ້ຊີ້ນໄກ່ແໜ້ນ ເປັນທີ່ນິຍົມຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ. ສິ່ງທ້າທາຍ ສຳລັບຂ້າພະເຈົ້າແມ່ນ ການຮັບມືກັບພະຍາດສັດ ປີກ ທີ່ດິນໆມັກຈະເກີດມີການລະບາດເທື່ອໜຶ່ງ.



ເປົ້າໝາຍ:

ເປົ້າໝາຍຂອງທຸລະກິດພາຍໃນປີ 2020 ແມ່ນຈະຂາຍໄກ່ຊື້ນໃຫ້ໄດ້ປະມານ 600 ໂຕ.



ຜົນໄດ້ຮັບ:

- ໃນປີ 2020, ຂາຍໄກ່ 147,3 ກິໂລ, ເປັດ 17,9 ກິໂລ, ຜັກກາດ 114 ກິໂລ, ຜັກສະຫຼັດ 17 ກິໂລ, ຫອມປິ່ວ 51 ກິໂລ ແລະ ຫອມປ້ອມ 30 ກິໂລ. ລວມລາຍຮັບທັງໝົດແມ່ນ 10,502,000 ກີບ.





ຟາມໝູຂຸມອິນຊີ

ຂ້າພະເຈົ້າຊື່ ນາງ ເຢີມິວ ຫວາກຸ້, ອາຍຸ 25 ປີ, ຈົບຊັ້ນກາງ ສາຂາລ້ຽງສັດ, ຈາກໂຮງຮຽນເຕັກນິກ ວິຊາຊີບແບບປະສົມ ແຂວງ ຊຽງຂວາງ. ຂ້າພະເຈົ້າສະໜັກກິດຈະກຳສົ່ງເສີມໄວໜຸ່ມ ໃຫ້ເຂົ້າ ເຖິງວຽກເຮັດງານທຳ ແລະ ເປັນຜູ້ລິເລີ່ມທຸລະກິດ ດ້ານກະສິກຳ ເພາະຍັງບໍ່ມີອາຊີບທີ່ໝັ້ນຄົງ.



ທຶນທີ່ໄດ້ຮັບ:

ທຶນທີ່ໄດ້ຮັບທັງໝົດແມ່ນ 8,662,000 ກີບ (ແປດລ້ານຫົກແສນຫົກສິບສອງພັນກີບ)



ປະເພດທຸລະກິດ:

ທຸລະກິດທີ່ເຮັດແມ່ນລ້ຽງໝູຂຸມ ທີ່ເລືອກເຮັດທຸລະກິດນີ້ ເພາະວ່າຮຽນຈົບລ້ຽງສັດ ແລະ ແມ່ກໍລ້ຽງໝູລາດມາກ່ອນ.



ການນຳໃຊ້ທຶນ:

ທຶນທີ່ໄດ້ຮັບແມ່ນໄດ້ນຳມາຊື້ອຸປະກອນສ້າງຄອກ ຂະໜາດ 3 x 3 ແມັດ ຈຳນວນ 4 ຄອກ, ຊື້ໝູແມ່ພັນ 2 ແມ່, ຊື້ຕາໜ່າງເຫຼັກລ້ອມບໍລິເວນ ຄອກໝູ, ຊື້ແກບ ແລະ ອາຫານໝູ (ຮຳ, ສາລີ).



ຈຸດດີ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍ:

ຈຸດດີຂອງການລ້ຽງໝູລາດແມ່ນ ໝູລາດມີລາຄາແພງ ຕະຫຼາດມີຄວາມຕ້ອງການຫຼາຍ, ນອກຈາກນີ້ການລ້ຽງແບບໝູຂຸມ ຍັງສາມາດສ້າງ ລາຍຮັບຈາກການຂາຍຝຸ່ນທີ່ໄດ້ຈາກຄອກໝູ.



ເປົ້າໝາຍ:

ເປົ້າໝາຍຂອງຂ້າພະເຈົ້າໃນປີ 2020 ແມ່ນ ຂາຍໝູນ້ອຍໃຫ້ໄດ້ 30 ໂຕ ແລະ ຂາຍຝຸ່ນໃຫ້ໄດ້ 1,400 ກິໂລ.



ຜົນໄດ້ຮັບ:

- ໃນປີ 2020 ຂາຍໝູນ້ອຍທັງໝົດ 20 ໂຕ ແລະ ຂາຍຝຸ່ນ (ຂີ້ໝູ) ໄດ້ 98 ເປົາ ລວມເປັນເງິນ 17,280,000 ກີບ ເງິນທີ່ໄດ້ມາແມ່ນນຳມາໃຊ້ໃນການລ້ຽງ ໝູ.





ຟາມໄກ່ພື້ນເມືອງ (ໄກ່ລາດ)

ຂ້າພະເຈົ້າຊື່ ທ້າວ ເລົ່າຢາງ ເຈີບ, ອາຍຸ 28 ປີ, ຮຽນຈົບປະລິນຍາຕີ ສາຂາກົດໝາຍປົກຄອງ ຈາກ ມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ. ຂ້າພະເຈົ້າສະໝັກເຂົ້າຮ່ວມກິດຈະກຳສົ່ງເສີມໄວໜຸ່ມໃຫ້ເຂົ້າເຖິງວຽກເຮັດງານທຳ ແລະ ເປັນຜູ້ລິເລີ່ມທຸລະກິດດ້ານ ກະສິກຳ ເພາະວ່າຢາກຂະຫຍາຍທຸລະກິດທີ່ເຮັດມາ ຢາກໄດ້ຜູ້ຟັກໄຂ່ ມາຟັກໄຂ່ ເພື່ອລ້ຽງໄກ່ນ້ອຍຂາຍ.

ທຶນທີ່ໄດ້ຮັບ:

ທຶນທີ່ໄດ້ຮັບທັງໝົດ ແມ່ນ 10,640,000 ກີບ (ສິບລ້ານຫົກແສນສີ່ສິບ)

ປະເພດທຸລະກິດ:

ທຸລະກິດທີ່ຂ້າພະເຈົ້າເຮັດແມ່ນການລ້ຽງໄກ່ລາດ ເພື່ອຂາຍໄກ່ຊື່ນ ແລະ ໄກ່ນ້ອຍ ທີ່ເລືອກເຮັດທຸລະກິດນີ້ເພາະວ່າເປັນສິນຄ້າທີ່ຕະຫຼາດມີຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ລາຄາແພງ. ກ່ອນທີ່ຈະໄດ້ຮັບທຶນ ການລ້ຽງໄກ່ຂອງຂ້າພະເຈົ້າແມ່ນລ້ຽງແບບປ່ອຍ, ໄຂ່ໄກ່ກໍ່ໃຫ້ແມ່ໄກ່ຟັກເອງ ແລະ ໄດ້ຂາຍແຕ່ໄກ່ຊື່ນ.

ການນຳໃຊ້ທຶນ:

ຫຼັງຈາກໄດ້ຮັບທຶນແມ່ນຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ ນຳມາຊື້ ຕູ້ຟັກໄຂ່ 1 ໜ່ວຍ, ຊີ້ພໍ່-ແມ່ ພັນໄກ່ ຈຳນວນ 35 ໂຕ, ຊື້ຕາໜ່າງເຫຼັກລ້ອມບໍລິເວນລ້ຽງໄກ່, ຊື້ອາຫານສຳລັບໄກ່, ຊື້ອຸປະກອນມາປັບປຸງຄອກໄກ່ໃຫຍ່ ແລະ ສ້າງຄອກໄກ່ນ້ອຍ.

ຈຸດດີ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍ:

ຂໍ້ໄດ້ປຽບຂອງທຸລະກິດ ຂອງຂ້າພະເຈົ້າແມ່ນ ການຜະລິດລູກໄກ່ລາດ (ໄກ່ນ້ອຍ) ຂາຍ ແມ່ນຍັງມີຄູ່ແຂ່ງໜ້ອຍ. ສິ່ງທ້າທາຍສຳລັບຂ້າພະເຈົ້າໃນການເຮັດທຸລະກິດນີ້ແມ່ນ ການກຳຈັດມັດ, ໄຮ ທີ່ມາລົບກວນໄກ່ ແລະ ການສ້າງສິນຄ້າໃຫ້ເປັນທີ່ໜ້າເຊື່ອຖືຂອງລູກຄ້າເປັນຕົ້ນແມ່ນ ໄກ່ນ້ອຍ ເພາະລູກຄ້າບາງຄົນກໍ່ຍັງບໍ່ໝັ້ນໃຈວ່າຖ້າຊື້ໄກ່ນ້ອຍໄປແລ້ວມັນຈະໃຫຍ່ ຄືກັບລູກໄກ່ພັນທີ່ຊື້ຈາກຟາມໃຫຍ່ໆບໍ່.

ເປົ້າໝາຍ:

ເປົ້າໝາຍໃນປີ 2020 ຂອງຂ້າພະເຈົ້າແມ່ນ ຂາຍໄກ່ຊື່ນໃຫ້ໄດ້ 200 ກິໂລ ແລະ ຂາຍໄກ່ນ້ອຍໃຫ້ໄດ້ 300 ໂຕ.

ຜົນໄດ້ຮັບ:

ແຕ່ຕົ້ນເດືອນ ມັງກອນ - ມິຖຸນາ 2020, ຂາຍໄກ່ຊື່ນ 39 ໂຕ ແລະ ໄກ່ນ້ອຍ 35 ຄູ່. ເງິນທັງໝົດທີ່ໄດ້ຮັບຈາກການຂາຍ 2,085,000 ກີບ. ລູກຄ້າແມ່ນແມ່ຄ້າຢູ່ຕະຫຼາດນ້ຳຫງຳ ແລະ ຊາວບ້ານທີ່ຮູ້ຈັກ.



