



# ຄູ່ມືແນະນຳ

ການສ້າງບັນຊີໂຄງການຮຽກການລົງທຶນ



# ຄຳນຳ

ໃນໄລຍະທີ່ຜ່ານມາ, ການລົງທຶນຂອງພາກເອກະຊົນທັງພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດໄດ້ປະກອບສ່ວນສຳຄັນ ເຂົ້າໃນການພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມ ຂອງ ສປປ ລາວ. ເພື່ອສືບຕໍ່ແກ້ໄຂຄວາມຫຍຸ້ງຍາກທາງດ້ານເສດຖະກິດ-ການເງິນ, ແຜນພັດທະນາເສດຖະກິດສັງຄົມ 5 ປີ ຄັ້ງທີ IX ໄດ້ກຳນົດໃຫ້ມີການຫັນປ່ຽນຢ່າງຮອບດ້ານ ການສົ່ງເສີມການລົງທຶນໄປສູ່ ຄຸນະພາບໃໝ່, ໃຫ້ມີປະສິດທິພາບ ແລະ ປະສິດທິຜົນສູງຂຶ້ນ ເພື່ອຂັບເຄື່ອນເສດຖະກິດ, ຄຽງຄູ່ກັບການປົກປັກຮັກສາສະພາບແວດລ້ອມ, ມີການຄຸ້ມຄອງ ແລະ ນຳໃຊ້ຊັບພະຍາກອນທຳມະຊາດທີ່ມີຢູ່ຢ່າງຈຳກັດໃຫ້ເກີດຜົນປະໂຫຍດສູງສຸດ ເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍການພັດທະນາແບບຍືນຍົງ.

ຄຳສັ່ງ ທ່ານ ນາຍົກລັດຖະມົນຕີ ວ່າດ້ວຍ ການປັບປຸງວຽກງານການບໍລິການ ການອອກໃບອະນຸຍາດລົງທຶນ ແລະ ການອອກໃບອະນຸຍາດດຳເນີນທຸລະກິດ ເລກທີ 03/ນຍ ລົງວັນທີ ວັນທີ 21/01/2020 ໄດ້ ກຳນົດການສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນເປັນໜຶ່ງໃນວຽກງານທີ່ສຳຄັນໃນການສ້າງຂໍ້ມູນໂຄສະນາດຶງດູດການລົງທຶນ ທີ່ມີຄຸນະພາບເຂົ້າມາໃນ ສປປ ລາວ. ໂດຍສະເພາະໃນສະພາບການ ທີ່ພາກລັດ ໄດ້ເລັ່ງຟື້ນຟູເສດຖະກິດຫຼັງຜົນກະທົບຈາກການລະບາດຂອງໂຄວິດ-19, ການດຶງດູດການລົງທຶນພາກເອກະຊົນ ຍິ່ງມີຄວາມສຳຄັນໃນການກະຕຸ້ນການພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມ. ດັ່ງນັ້ນ, ກົມສົ່ງເສີມການລົງທຶນໄດ້ຮ່ວມກັບໂຄງການປັບປຸງການລົງທຶນທີ່ມີຄຸນະພາບເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍການພັດທະນາແບບຍືນຍົງ ຫຼື (PEA) ໄດ້ສ້າງຄູ່ມືແນະນຳການສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ ເພື່ອແນໃສ່ໃຫ້ຄຳແນະນຳກ່ຽວກັບຂັ້ນຕອນການຄັດເລືອກໂຄງການທີ່ທ່າແຮງສູງ, ເປັນເສດຖະກິດ ແລະ ມີຜົນກະທົບທາງດ້ານສິ່ງແວດລ້ອມ ແລະ ສັງຄົມຕໍ່າ, ລວມທັງສ້າງຮ່າງຂໍ້ມູນໂຄງການຮຽກການລົງທຶນ ເພື່ອນຳສະເໜີຂໍ້ມູນພື້ນຖານ ແລະ ຊັດເຈນ ໃຫ້ແກ່ນັກລົງທຶນ ທີ່ມີຄວາມສາມາດທາງດ້ານເຕັກນິກ, ປະສົບການ ແລະ ທຶນທີ່ສົນໃຈເຂົ້າມາລົງທຶນໃນ ສປປ ລາວ. ການສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ ທີ່ມີປະສິດທິພາບຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການປະສານສົມທົບກັນຂອງທຸກຂະແໜງການ ຂັ້ນສູນກາງ ແລະ ທ້ອງຖິ່ນ, ເພື່ອເຮັດໃຫ້ການກຳນົດ ໂຄງການຮຽກການລົງທຶນມີຄວາມສອດຄ່ອງກັບຍຸດທະສາດ ແລະ ທິດທາງການພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມ, ຫຼີກລ້ຽງການກຳນົດໂຄງການທີ່ບໍ່ເປັນເສດຖະກິດ ແລະ ຊຳຊ້ອນກັນ.

ຂ້າພະເຈົ້າຫວັງຢ່າງຍິ່ງວ່າຄູ່ມືສະບັບນີ້ ຈະເປັນປະໂຫຍດຕໍ່ຂະແໜງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງທຸກຂັ້ນ ໃນການຄົ້ນຄວ້າສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນໃຫ້ມີຄຸນະພາບສູງ. ຄູ່ມືດັ່ງກ່າວ ອາດຈະບໍ່ສາມາດປາສະຈາກຄວາມຜິດພາດ ຫຼື ອາດຈະບໍ່ແທດເໝາະກັບທຸກຂະແໜງການ. ສະນັ້ນ, ພວກເຮົາຈະສືບຕໍ່ປັບປຸງຄູ່ມືດັ່ງກ່າວ ໃຫ້ສອດຄ່ອງຕາມສະພາບການພັດທະນາໃນແຕ່ລະໄລຍະ.

ລັດຖະມົນຕີ

# ສາລະບານ

ຄຳນຳ

2

01

## ພາກສະເໜີ

- |   |   |
|---|---|
| 1.1 ຄວາມເປັນມາ                                    | 5 |
| 1.2 ເຫດຜົນ ແລະ ຄວາມສຳຄັນ                          | 6 |
| 1.3 ຈຸດປະສົງ                                      | 7 |
| 1.4 ລັກສະນະ ແລະ ຜົນປະໂຫຍດຂອງບັນຊີຮຽກ<br>ການລົງທຶນ | 7 |

02

## ການສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ

- |   |    |
|---|----|
| 2.1 ສ້າງທີມງານຮັບຜິດຊອບ                 | 8  |
| 2.2 ການກຳນົດໂຄງການ                      | 11 |
| 2.2.1 ກຳນົດແນວຄວາມຄິດໂຄງການ             | 11 |
| 2.2.2 ການປະເມີນຄວາມເໝາະສົມຂອງ<br>ໂຄງການ | 13 |

03

## ໂຄງຮ່າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ

- |                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| 3.1 ເປັນຫຍັງຈຶ່ງຕ້ອງລົງທຶນ (ໃນແຂວງ) | 26 |
| 3.2 ສະພາບແວດລ້ອມການດຳລົງທຸລະກິດ     | 27 |

# ສາລະບານ (ຕໍ່)

3.3 ຊີໂຄງການ	27
3.4 ພາກສ່ວນຮັບຜິດຊອບ	27
3.5 ຂັ້ນອະນຸມັດ	27
3.6 ວັນທີສ້າງໂຄງການຮຽກການລົງທຶນ	28
3.7 ລາຍລະອຽດໂຄງການ	28
3.8 ທີ່ຕັ້ງໂຄງການ	28
3.9 ຂອບເຂດໂຄງການ	28
3.10 ໄລຍະເວລາຂອງໂຄງການ	28
3.11 ຮູບແບບການລົງທຶນ	29
3.12 ການຕະຫຼາດ	29
3.13 ກິດຈະກຳການລົງທຶນ	29
3.14 ຄາດຄະເນເງິນລົງທຶນ	30
3.15 ໂຄງສ້າງແຮງງານ	30
3.16 ນະໂຍບາຍສົ່ງເສີມການລົງທຶນ	30
3.17 ເງື່ອນໄຂຂອງນັກລົງທຶນ	31
3.18 ຂັ້ນຕອນ ແລະ ການອໍານວຍຄວາມສະດວກ ໃນການລົງທຶນ	32
3.19 ລາຍລະອຽດສໍາລັບການຕິດຕໍ່ປະສານງານ	32
3.20 ຕາຕະລາງສະຫຼຸບໂຄງການຮຽກການລົງທຶນ	33

**ເອກະສານຊ້ອນທ້າຍ |**  
**ການສ້າງແຜນທຸລະກິດດ້ວຍ**  
**Business model Canvas**

# ພາກສະເໜີ

## 01

### 1.1 ຄວາມເປັນມາ

ການລົງທຶນພາກເອກະຊົນໄດ້ປະກອບສ່ວນສໍາຄັນເຂົ້າໃນການພັດທະນາເສດຖະກິດ ຂອງ ສປປ ລາວ . ລັດຖະບານ ສປປ ລາວ ເລັ່ງເຫັນຄວາມສາຄັນຂອງການດຶງດູດການລົງທຶນທີ່ມີຄຸນນະພາບ ເພື່ອພັດທະນາເສດຖະກິດຢ່າງມີສະຖຽນລະພາບ ແລະ ຍືນຍົງ. ແຜນພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມແຫ່ງຊາດ ຄັ້ງທີ IX ສໍາລັບປີ 2021 – 2025 ໄດ້ວາງເປົ້າໝາຍໃນການດຶງດູດການລົງທຶນທີ່ມີຄຸນນະພາບໃນຂະແໜງການບຸລິມະສິດເພື່ອສົ່ງເສີມການຜະລິດສິນຄ້າ, ຫຼຸດຜ່ອນການນາເຂົ້າ ແລະ ສ້າງວຽກເຮັດງານທຳໃຫ້ປະຊາຊົນຈຳນວນຫຼາຍໃນເຂດລົງທຶນ ເຊັ່ນ ຂະແໜງການກະສິກໍາສະອາດ, ກະສິກໍາອິນຊີ, ປຸງແຕ່ງອາຫານ, ສິນຄ້າອຸປະໂພກ, ການທ່ອງທ່ຽວແບບອະນຸລັກ, ລວມທັງການທ່ອງທ່ຽວວັດທະນະທຳ ແລະ ປະຫວັດສາດທີ່ເປັນມິດກັບສິ່ງແວດລ້ອມ ແລະ ຍືນຍົງ, ການສຶກສາ, ການກໍ່ສ້າງໂຮງໝໍທີ່ທັນສະໄໝ ແລະ ການຜະລິດຢາ, ການພັດທະນາພື້ນຖານໂຄງລ່າງ, ການບໍລິການຂົນສົ່ງສິນຄ້າ, ແລະ ການບໍລິການຜ່ານແດນ ແລະ ການເຊື່ອມຕໍ່ສາກົນ.

ບົນເນື້ອໃນຈິດໃຈການດຶງດູດການລົງທຶນທີ່ມີຄຸນນະພາບ ເພື່ອການພັດທະນາແບບຍືນຍົງ ແລະ ເຕີບໂຕສີຂຽວ, ລັດຖະບານໄດ້ອອກຄໍາສັ່ງຂອງນາຍົກລັດຖະມົນຕີ ສະບັບເລກທີ 03/ນຍ, ລົງວັນທີ 21 ມັງກອນ 2021 ເພື່ອມອບໝາຍໃຫ້ບັນດາກະຊວງ, ອຳນາດການປົກຄອງແຂວງ ຜັນຂະຫຍາຍບັນດາບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ ເຊິ່ງນໍາສະເໜີເນື້ອໃນຂໍ້ມູນຂ່າວສານໂຄງການທີ່ມີທ່າແຮງເພື່ອດຶງດູດການລົງທຶນ ແລະ ສົ່ງໃຫ້ທ້ອງການການລົງທຶນປະຕູດຽວປະຈໍາ 6 ເດືອນ ແລະ ປະຈໍາປີ.

## 1.2 ເຫດຜົນ ແລະ ຄວາມສໍາຄັນ

ໃນອາດີດ, ການພັດທະນາໂຄງການລົງທຶນໃນ ສປປ ລາວ ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນເກີດມາຈາກ ແນວຄວາມຄິດ ຫຼື ຄວາມສົນໃຈຂອງຜູ້ລົງທຶນ. ການຂາດຂໍ້ມູນຊັດເຈນກ່ຽວກັບໂຄງການ ລົງທຶນທີ່ມີທ່າແຮງ, ເປັນໜຶ່ງໃນອຸປະສັກໃນການດຶງດູດນັກລົງທຶນທີ່ມີຄຸນສົມບັດ ແລະ ເງື່ອນໄຂທີ່ເໝາະສົມເຂົ້າໄປລົງທຶນໃນຂະແໜງການບູລິມະສິດ, ແລະ ເກີດຄວາມສ່ຽງດ້ານ ເນື້ອທີ່ດິນໃນການພັດທະນາໂຄງການລົງທຶນ ທີ່ຂາດການຈັດສັນພື້ນທີ່ໂຄງການຢ່າງຊັດ ເຈນ.

ບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ ແມ່ນໜຶ່ງໃນເຄື່ອງມືການຕະຫຼາດເພື່ອດຶງດູດການລົງທຶນທີ່ມີ ຄຸນະພາບເຂົ້າໃນຂະແໜງການສົ່ງເສີມທີ່ສາມາດປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການພັດທະນາແບບ ຍືນຍົງ. ໂຄງການຮຽກການລົງທຶນແມ່ນຊຸດຂອງຂໍ້ມູນເບື້ອງຕົ້ນກ່ຽວກັບແນວຄວາມຄິດ ໂຄງການລົງທຶນທີ່ມີຄວາມສໍາຄັນຕໍ່ເສດຖະກິດ ແລະ ມີທ່າແຮງສູງໃນການນໍາໃຊ້ ຊັບພະຍາກອນທຳມະຊາດທີ່ໄດ້ຮັບການອະນຸມັດຈາກລັດຖະບານໃນລະດັບສູນກາງ ຫຼື ທ້ອງຖິ່ນ. ນອກນັ້ນ, ໂຄງການເປົ້າໝາຍໃນການຮຽກການລົງທຶນຕ້ອງເປັນກິດຈະການ ທີ່ຈໍາເປັນຕ້ອງຊອກແຫຼ່ງທຶນມາພັດທະນາ ແລະ ມີລັກສະນະທີ່ສາມາດນໍາສະເໜີໃຫ້ກັບຜູ້ ລົງທຶນທີ່ມີທ່າແຮງ ແລະ ຄວາມສາມາດມາສຶກສາ ແລະ ພັດທະນາໂຄງການໃຫ້ປະສົບ ຜົນສໍາເລັດ, ເຊິ່ງບໍ່ລວມເອົາໂຄງການ ລົງທຶນລັດ ຫຼື ໂຄງການຊ່ວຍເຫຼືອ.

ການສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນຕ້ອງສອດຄ່ອງກັບເປົ້າໝາຍຂອງແຜນພັດທະນາ ເສດຖະກິດ-ສັງຄົມແຫ່ງຊາດ ແລະ ພິຈາລະນາ 3 ເສົາຄໍ້າຍຸດທະສາດການເຕີບໂຕສີຂຽວ ແຫ່ງຊາດ. ແນວຄວາມຄິດການລົງທຶນທີ່ມີທ່າແຮງຄວນມີການຄັດເລືອກໂດຍອີງໃສ່ການ ປະເມີນຜົນກະທົບຕໍ່ການພັດທະນາເສດຖະກິດ, ສັງຄົມ, ແລະ ສິ່ງແວດລ້ອມ. ບັນຊີຮຽກ ການລົງທຶນໄດ້ຮັບການອອກແບບເພື່ອດຶງດູດການລົງທຶນທີ່ມີເງື່ອນໄຂເທດເໝາະທີ່ສາ ມາດຊຸກຍູ້ການຂະຫຍາຍຕົວແບບຍືນຍົງຂອງເສດຖະກິດ ແລະ ສັງຄົມ, ສະໜັບສະໜູນ ການປົກປັກຮັກສາສິ່ງແວດລ້ອມ, ເປັນການລົງທຶນທີ່ສາມາດສ້າງວຽກເຮັດງານທຳ ແລະ ລາຍຮັບໃຫ້ປະຊາຊົນ, ພັດທະນາພື້ນຖານໂຄງລ່າງ, ສ້າງການຮ່ວມມືດ້ານການຄ້າພາກພື້ນ ແລະ ສາກົນ ແລະ ສ້າງໂອກາດໃຫ້ແກ່ການແກ້ໄຂຄວາມທຸກຍາກ ໂດຍມີການຄຸ້ມຄອງຢ່າງ ມີປະສິດທິຜົນ.

## 1.3 ຈຸດປະສົງ

ຈຸດປະສົງຫຼັກຂອງຄູ່ມືແນະນຳການສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ ແມ່ນເພື່ອໃຊ້ເປັນເຄື່ອງມືໃຫ້ແກ່ພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງທັງສູນກາງ ແລະ ທ້ອງຖິ່ນ ທີ່ຕ້ອງການຈະສ້າງໂຄງການຮຽກການລົງທຶນໃຫ້ຖືກຕ້ອງຕາມຂັ້ນຕອນ, ມີເນື້ອໃນຄົບຖ້ວນ ແລະ ສາມາດນຳໄປພັດທະນາເປັນການສຶກສາຄວາມເປັນໄປໄດ້ ຫຼື ບົດວິພາກເສດຖະກິດເຕັກນິກ ລະອຽດແລະ ກ້າວໄປສູ່ການພັດທະນາໂຄງການລົງທຶນຢ່າງມີປະສິດທິພາບໃນຕໍ່ໜ້າ.

## 1.4 ລັກສະນະ ແລະ ຜົນປະໂຫຍດຂອງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ

ບັນຊີຮຽກການລົງທຶນຂອງໂຄງການທີ່ມີທ່າແຮງ ສະແດງລາຍລະອຽດຂອງທີ່ຕັ້ງ, ຂອບເຂດເນື້ອທີ່ດິນ, ໄລຍະການລົງທຶນ, ທ່າແຮງດ້ານຕະຫຼາດ, ໂຄງປະກອບການແຮງງານ, ແຮງຈູງໃຈການລົງທຶນ, ເງື່ອນໄຂຂອງຜູ້ລົງທຶນ, ຂັ້ນຕອນການລົງທຶນ, ແລະ ຂໍ້ມູນການຕິດຕໍ່ ທີ່ສອດຄ່ອງໂຄງການໃນແງ່ຂອງຜົນປະໂຫຍດໃນອະນາຄົດສຳລັບໂຄງການ.

### ຜົນປະໂຫຍດຂອງການສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນລວມມີ:

1. ກຳນົດບັນດາຂະແໜງການບຸລິມະສິດ ແລະ ຂະແໜງຍ່ອຍຢ່າງມີປະສິດທິພາບ, ລວມທັງບັນດາຂະແໜງການທີ່ມີທ່າແຮງສູງໃນການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກ ແລະ ຫຼຸດຜ່ອນຜົນກະທົບດ້ານລົບຕໍ່ສິ່ງແວດລ້ອມ;
2. ຈັດສັນຊັບພະຍາກອນທີ່ມີຢູ່ໃຫ້ເກີດປະໂຫຍດສູງສຸດ;
3. ບັນລຸເປົ້າໝາຍການພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມແຫ່ງຊາດ ແລະ ຂັ້ນແຂວງ;
4. ກຳນົດເປົ້າໝາຍໃນການພັດທະນາຂະແໜງການທີ່ມີທ່າແຮງ ແລະ ມີຄວາມຕ້ອງການສູງທາງດ້ານການພັດທະນາເສດຖະກິດ;
5. ເກັບກຳຂໍ້ມູນເພື່ອກຽມພ້ອມໃນການສະໜອງໃຫ້ແກ່ນັກລົງທຶນ;
6. ສາມາດດຶງດູດແຫຼ່ງທຶນເຂົ້າໃສ່ການພັດທະນາທີ່ເປັນບຸລິມະສິດ, ໂຄງການໃດທີ່ມີຄວາມສຳຄັນ ແລະ ຈຳເປັນຄວນໄດ້ຮັບການພິຈາລະນາກ່ອນ;
7. ວິເຄາະຄວາມສ່ຽງດ້ານຕ່າງໆ ເຊັ່ນ: ການສຸມໃສ່ແຕ່ຂະແໜງການດຽວໃນການສ້າງເສດຖະກິດອາດຈະເຮັດໃຫ້ການພັດທະນາບໍ່ຕໍ່ເນື່ອງ ເຊັ່ນ: ໂຄວິດ-19 ອາດເຮັດໃຫ້ການພັດທະນາຂະແໜງການທ່ອງທ່ຽວໄດ້ຮັບຜົນກະທົບ;
8. ການກະຈາຍຜົນປະໂຫຍດຕໍ່ຂະແໜງການປົນອ້ອມ ການລົງທຶນໃນໂຄງການໃດໜຶ່ງອາດເຮັດໃຫ້ເກີດການພັດທະນາຂະແໜງການອື່ນໆ;
9. ສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງ ແລະ ສົ່ງເສີມການຂະຫຍາຍທຸລະກິດພາຍໃນ ເນື່ອງຈາກບໍລິສັດພາຍໃນສ່ວນໃຫຍ່ຂາດແຄນທາງດ້ານເງິນທຶນ ຫຼື ຄວາມຮູ້ດ້ານເຕັກໂນໂລຊີ ແລະ ປະສົບການໂດຍສະເພາະທຸລະກິດໃໝ່ ຫຼື ທຸລະກິດທີ່ຕ້ອງຂະຫຍາຍໄປສູ່ຕະຫຼາດສາກົນ.

# ການສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ

## 02

### 2.1 ສ້າງທີມງານຮັບຜິດຊອບ

ທີມງານຕ້ອງໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມໃນການສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ ໂດຍທີມງານຕ້ອງມີປະສົບການໃນວຽກງານກ່ຽວຂ້ອງ, ມີວິໄສທັດ, ມີທັກສະໃນການວິເຄາະ, ເຂົ້າໃຈການສ້າງແຜນ, ມີທັກສະດ້ານຄອມພິວເຕີ, ແລະ ຮັບຄຳເຫັນຈາກພາກສ່ວນອື່ນໆ.

- 1) ທີມງານຄວນປະກອບມີຂະແໜງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງອີງຕາມເປົ້າໝາຍຂອງໂຄງການ, ພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງປະກອບມີ:**
  - ແຜນການ ແລະ ການລົງທຶນ;
  - ອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າ;
  - ກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້;
  - ພະລັງງານ ແລະ ບໍ່ແຮ່;
  - ຊັບພະຍາກອນທຳມະຊາດ ແລະ ສິ່ງແວດລ້ອມ;
  - ໂຍທາທິການ ແລະ ຂົນສົ່ງ;
  - ແຮງງານ ແລະ ສະຫວັດດີການສັງຄົມ;
  - ການບໍລິການເຊັ່ນ: ການເງິນ, ສາທາລະນະສຸກ, ສຶກສາທິການ ແລະ ກິລາ, ຖະແຫຼງຂ່າວ, ວັດທະນາທຳ ແລະ ທ່ອງທ່ຽວແລະ ຂະແໜງການອື່ນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ;
  - ຕົວແທນຊຸມຊົນທີ່ຢູ່ໃນພື້ນທີ່ໂຄງການເຊັ່ນ: ຄະນະບ້ານ, ແມ່ຍິງ, ຊາວໜຸ່ມ, ກາມະບານ, ເຖົ້າແກ່ນາຍໂຮມ;
  - ອົງການຈັດຕັ້ງບໍ່ສັງກັດລັດຖະບານ ແລະ ອົງການຈັດຕັ້ງທາງສັງຄົມ.



## 2) ບົດບາດ ແລະ ໜ້າທີ່ຂອງທີມງານຮັບຜິດຊອບ

- ສັງລວມຂໍ້ມູນ ແລະ ຕິດຕາມສະພາບການພັດທະນາຂອງ ທ້ອງຖິ່ນ;
- ຄົ້ນຄວ້າ ແລະ ກຳນົດໂຄງການທີ່ມີທ່າແຮງ ທີ່ມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ແລະ ສອດຄ່ອງກັບແຜນພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມຂອງແຂວງ, ຍຸດທະສາດການລົງທຶນຂອງແຂວງ ແລະ ຍຸດທະສາດການພັດທະນາແຫ່ງຊາດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ;
- ວິເຄາະ, ວິໄຈ, ປະເມີນ ແລະ ບັນທຶກໂຄງການຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ;
- ປັບປຸງຂໍ້ມູນໂຄງການເລື້ອຍໆ ແລະ ເຮັດການປະເມີນຫາແນວທາງໃໝ່ໆທີ່ອາດເກີດຂຶ້ນ;
- ເກັບກຳຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບໂຄງການສົ່ງເສີມການລົງທຶນ ຮ່ວມກັບທ້ອງຖິ່ນ;
- ເຂົ້າຮ່ວມການຄົ້ນຄວ້າ, ພິຈາລະນາ ແລະ ເປັນເຈົ້າການໃນການຮ່າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ;
- ສົ່ງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນໃຫ້ກົມສົ່ງເສີມການລົງທຶນມີຄຳເຫັນ ແລະ ປັບປຸງຕາມຄວາມເໝາະສົມ;
- ຈັດພິມ ແລະ ເຜີຍແຜ່ ບັນຊີຮຽກການລົງທຶນສູ່ສາທາລະນະ;
- ທົບທວນ ແລະ ປະເມີນບັນດາບັນຊີຮຽກການລົງທຶນຖ້າບໍ່ໄດ້ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດການລົງທຶນ.

### ການປຶກສາຫາລືກັບຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມໃນທ້ອງຖິ່ນ

ການປຶກສາຫາລືກັບຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມໃນທ້ອງຖິ່ນຕັ້ງແຕ່ເລີ່ມຕົ້ນຄັດເລືອກໂຄງການແມ່ນມີຄວາມສຳຄັນ ເພື່ອຫຼີກເວັ້ນຄວາມຂັດແຍ້ງ ແລະ ຄັດເລືອກໂຄງການທີ່ມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ຕໍ່ອອກແຕ່ເບື້ອງຕົ້ນ. ດັ່ງນັ້ນ, ທີມງານຕ້ອງໄດ້ດຳເນີນການປຶກສາຫາລືກັບພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງໃນຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນໃນການກຳນົດ ແລະ ສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ. ທີມງານຕ້ອງໃຫ້ຂໍ້ມູນຄົບຖ້ວນກ່ຽວກັບຜົນກະທົບທາງບວກ ແລະ ທາງລົບທີ່ອາດຈະເກີດຂຶ້ນໃນຮູບແບບທີ່ຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມໃນທ້ອງຖິ່ນສາມາດເຂົ້າໃຈ ແລະ ແລກປ່ຽນຄວາມຄິດເຫັນໄດ້.

### ການກຳນົດຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມ

ຂັ້ນຕອນທຳອິດໃນການວິເຄາະຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມແມ່ນການກຳນົດຜູ້ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງທັງໝົດ. ຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມລວມມີບຸກຄົນ, ບໍລິສັດ, ຫຼື ສະຖາບັນທີ່ສາມາດສົ່ງຜົນກະທົບ ຫຼື ໄດ້ຮັບຜົນກະທົບຈາກໂຄງການ. ຕົວຢ່າງ: ເຈົ້າຂອງໂຄງການ, ນັກລົງທຶນ, ພະນັກງານ, ລູກຄ້າ, ຜູ້ສະໜອງ, ຫນ່ວຍງານລັດຖະບານ, ໜ່ວຍງານກົດໝາຍ, ສື່ມວນຊົນ, ເຈົ້າຂອງທີ່ດິນ ແລະ ຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນ.

ຄວາມຮູ້ຈາກປະສົບການຜ່ານມາ ກໍ່ສາມາດນຳມາຊ່ວຍໃນການກຳນົດຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມໂດຍກວດເບິ່ງຂໍ້ມູນປະຫວັດຄວາມເປັນມາຂອງໂຄງການທີ່ເຄີຍດຳເນີນຜ່ານມາ ເຖິງວ່າຈະດຳເນີນການຢູ່ໃນສະຖານທີ່ ຫຼື ການເຮັດວຽກແຕກຕ່າງກັນ ເຮົາກໍ່ສາມາດນຳມາເປັນແບບຢ່າງໄດ້. ນອກນັ້ນ, ເຮົາສາມາດຊອກຫາໂຄງການທີ່ມີລັກສະນະຄ້າຍຄືກັນເພື່ອກຳນົດຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມທີ່ສຳຄັນທີ່ຈະໄດ້ຮັບຜົນກະທົບຈາກໂຄງການປະຈຸບັນ.

ອີກວິທີໜຶ່ງທີ່ດີໃນການກຳນົດຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມແມ່ນ ການດຳເນີນກອງປະຊຸມລະດັມຄວາມຄິດຂອງທີມງານ. ສະມາຊິກທີມງານທີ່ມີປະສົບການເຮັດວຽກຫຼາຍໂຄງການທີ່ແຕກຕ່າງກັນ, ມີຄວາມສຳຄັນໃນການແລກປ່ຽນການວິເຄາະຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມ. ທີມງານ ອາດເລີ່ມຈາກການກຳນົດລາຍການຜູ້ທີ່ມີສ່ວນຮ່ວມທີ່ຄິດວ່າກ່ຽວຂ້ອງທັງໝົດ ແລະ ວິເຄາະຮ່ວມກັນ ເພື່ອຕັດຜູ້ທີ່ບໍ່ມີສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງອອກ.

## ການປຶກສາຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມ

ທີມງານສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນຕ້ອງເຮັດວຽກຢ່າງໃກ້ຊິດກັບຊຸມຊົນລວມທັງອຳນາດການປົກຄອງຂັ້ນບ້ານ, ສະຫະພັນແມ່ຍິງ, ກຳມະບານ ແລະ ແນວໂຮມ ເນື່ອງຈາກກຸ່ມຄົນດັ່ງກ່າວ ເປັນຈຸດໃຈກາງໃນພື້ນທີ່ຈະພັດທະນາໂຄງການລົງທຶນ. ການສົ່ງເສີມການມີສ່ວນຮ່ວມຂອງຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງອື່ນໆ ໃນໂຄງການລົງທຶນຖືວ່າເປັນຄວາມຮັບຜິດຊອບຕໍ່ສັງຄົມ ແລະ ສ້າງຜົນກະທົບທາງບວກຕໍ່ການດຳເນີນທຸລະກິດ.

ທີມງານສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນຄວນສົ່ງເສີມ ແລະ ພັດທະນາແຜນການມີສ່ວນຮ່ວມຂອງຊຸມຊົນ ຫຼື ແຜນການມີສ່ວນຮ່ວມໃນທຸກຂັ້ນຕອນຂອງໂຄງການລົງທຶນ.

- **ກ່ອນການສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ:** ຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນຄວນຈະມີສ່ວນຮ່ວມກັບທີມງານເພື່ອກຳນົດໂຄງການເປົ້າໝາຍທີ່ຈະເປັນປະໂຫຍດທີ່ສຸດຕໍ່ຊຸມຊົນ ແລະ ເຂົາເຈົ້າຍັງສາມາດປະກອບຂໍ້ມູນທີ່ເປັນຄວາມຮູ້ດ້ານທ້ອງຖິ່ນທີ່ຈຳເປັນແກ່ທີມງານ;
- **ໃນລະຫວ່າງການສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ:** ຊຸມຊົນຄວນໄດ້ຮັບຂໍ້ມູນ ແລະ ລາຍລະອຽດຂອງໂຄງການ ແລະ ໃຫ້ຂໍ້ມູນແກ່ທີມງານ;
- **ຫຼັງຈາກສຳເລັດການສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ:** ທີມງານຄວນເຜີຍແຜ່ຂໍ້ມູນການລົງທຶນໃຫ້ກັບຊຸມຊົນເພື່ອຕິດຕາມ.

## 2.2 ການກຳນົດໂຄງການ

### 2.2.1 ກຳນົດແນວຄວາມຄິດໂຄງການ



ເພື່ອຫຼີກລ້ຽງການເສຍເວລາ, ເສຍງົບປະມານ ແລະ ຊັບພະຍາກອນທີ່ມີຈຳກັດ ເຂົ້າໃນການສ້າງ ໂຄງການຮຽກການລົງທຶນ ທີ່ມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ຕໍ່າ ຕັ້ງແຕ່ເລີ່ມຕົ້ນ, ທີມງານຕ້ອງຄັດເລືອກໂຄງການການລົງທຶນທີ່ມີທ່າແຮງສູງ ໂດຍຜ່ານການປະເມີນຄວາມເໝາະສົມຂອງໂຄງການ ຈາກຄວາມສອດຄ່ອງດ້ານ ຍຸດທະສາດ, ການປະເມີນຜົນກະທົບ ແລະ ຄວາມເປັນໄປໄດ້ທາງເສດຖະກິດ.








ເລີ່ມຈາກການທົບທວນຄືນບັນຊີໂຄງການຮຽກການລົງທຶນ ທີ່ບັນດາແຂວງໄດ້ສ້າງມາແລ້ວ ແລະ ປະເມີນຄືນຄວາມເໝາະສົມຂອງໂຄງການໂດຍອີງໃສ່ການປ່ຽນແປງທາງດ້ານເປົ້າໝາຍການພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມຂອງແຂວງ ແລະ ແຫ່ງຊາດໃນແຕ່ລະໄລຍະ ແລະ ສະພາບການພັດທະນາສາກົນ.



ເພື່ອລະດົມແນວຄວາມຄິດໂຄງການລົງທຶນໃໝ່. ຕາຕະລາງທີ 1 ສະແດງແຫຼ່ງຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບແນວຄວາມຄິດການລົງທຶນທີ່ທີມງານສາມາດເຮັດວຽກຮ່ວມກັນ ເພື່ອກຳນົດລາຍການແນວຄວາມຄິດໂຄງການລົງທຶນຫຼັງຈາກນັ້ນດຳເນີນການປະເມີນຄວາມເໝາະສົມຂອງໂຄງການ. ເພື່ອກ້າວໄປສູ່ການກຳນົດບັນຊີລາຍການໂຄງການຂັ້ນສຸດທ້າຍເພື່ອສ້າງໂຄງການຮຽກການລົງທຶນລະອຽດ.

## ຕາຕະລາງ 1 ແຫ່ງແນວຄິດໂຄງການ

 <b>ແຫຼ່ງຄວາມຄິດ</b>	 <b>ເຫດຜົນ</b>
<p><b>ບຸກຄົນ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ນັກທຸລະກິດພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດ;</li> <li>• ປະຊາຊົນໃນທ້ອງຖິ່ນ;</li> <li>• ນັກທ່ອງທ່ຽວ - ແບບສອບຖາມ/ໃຫ້ຄໍາເຫັນ;</li> <li>• ຊອກຫາແຮງບັນດາໃຈຈາກຄົນທີ່ປະສົບຜົນຄວາມສໍາເລັດ.</li> </ul>	<p>ບຸກຄົນຕ່າງໆມີຄວາມຄິດ, ປະສົບການ, ຂໍ້ມູນ ທີ່ແຕກຕ່າງກັນ ແນວຄວາມຄິດໃໝ່ໆຈຶ່ງເກີດຈາກການສົນທະນາ, ໃຫ້ຄໍາເຫັນ ຫຼື ການສອບຖາມ. ໃນນັ້ນລວມເຖິງການລະດົມຄວາມຄິດຈາກ ຫຼາຍພາກສ່ວນ.</p>
<p><b>ອົງກອນ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ສະພາການຄ້າ, ທີ່ປຶກສາການລົງທຶນ;</li> <li>• ສະຖານບັນການເງິນ;</li> <li>• ອົງການຈັດຕັ້ງສາກົນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ;</li> <li>• ເມືອງ-ບ້ານ (ເວລາລົງທ້ອງຖິ່ນ).</li> </ul>	<p>ອົງກອນຕ່າງໆມີການປະຊຸມປຶກສາຫາລືບັນຫາທາງດ້ານເສດຖະກິດ ແລະ ສັງຄົມທີ່ເກີດເປັນແນວຄວາມຄິດໃໝ່ໆ ໃຫ້ການດໍາເນີນທຸລະກິດ. ນອກນັ້ນບາງອົງກອນຍັງໄດ້ມີການຄົ້ນຄວ້າວິໄຈທາງດ້ານເສດຖະກິດ, ທຸລະກິດ ແລະ ການຕະຫຼາດ.</p>
<p><b>ອິນເຕີເນັດ</b></p> 	<p>ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນທີ່ສໍາຄັນຕາມເວັບໄຊຕ່າງໆ ທີ່ມີເນື້ອຫາກ່ຽວກັບຂ່າວສານທຸລະກິດ, ແນວຄິດການດາເນີນທຸລະກິດ, ການເລີ່ມຕົ້ນລົງທຶນ, ນະວັດຕະກໍາ ແລະ ອື່ນໆ.</p>
<p><b>ບັນຫາຂອງລູກຄ້າ/ ສັງຄົມ</b></p> 	<p>ຈຸດທີ່ຍັງບໍ່ສາມາດຕອບສະໜອງໃຫ້ກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ ຫຼື ສັງຄົມ ຈະເຮັດໃຫ້ເກີດການປັບປຸງ ແລະ ສ້າງນະວັດຕະກໍາໃໝ່ໆເຊັ່ນ: ຄວາມຫຍຸ້ງຍາກໃນການເອີ້ນລົດແທກຊີ້ເຮັດໃຫ້ເກີດ ແອບພິເຄຊັນເອີ້ນລົດແທກຊີ້.</p>
<p><b>ວິເຄາະ SWOT</b></p> 	<p>ການວິເຄາະທຸລະກິດທີ່ມີຢູ່ໃນປະຈຸບັນ ຈະສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງຈຸດແຂງ, ຈຸດອ່ອນ, ອຸປະສັກ ແລະ ໂອກາດ ເຊິ່ງການວິເຄາະທຸລະກິດຈະສະແດງໃຫ້ວ່າທຸລະກິດຍັງຂາດຫຍັງ ແລະ ມີຊ່ອງວ່າງໃຫ້ເກີດທຸລະກິດໃໝ່ໆ ຫຼື ທຸລະກິດທີ່ມີຢູ່ແລ້ວຍັງມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກດ້ານໃດກໍສາມາດນໍາຂໍ້ມູນໄປປັບປຸງພັດທະນາຕໍ່ໄປ.</p>
<p><b>ເຕັກໂນໂລຊີ</b></p> 	<p>ການພັດທະນາເຕັກໂນໂລຊີເຮັດໃຫ້ເກີດຄວາມສະດວກ, ວ່ອງໄວ, ປະຫຍັດຕົ້ນທຶນ ແລະ ປ້ອງກັນຄວາມສ່ຽງຂອງຂໍ້ມູນ ແລະ ອື່ນໆໃນການດໍາເນີນທຸລະກິດ. ເຕັກໂນໂລຊີເຮັດໃຫ້ເກີດໂອກາດໃໝ່ໆໃນການດໍາເນີນທຸລະກິດ.</p>

## ການຊອກຮູ້ ແລະ ສຶກສາຂໍ້ມູນເພີ່ມເຕີມ



ການຄົ້ນຄວ້າຊອກຂໍ້ມູນ ແລະ ແນວຄວາມຄິດຈາກເອກະສານ, ການປະຊຸມ, ການສຳມະນາ, ການຊອກຄົ້ນທາງອອນລາຍ, ການຝຶກອົບຮົມ (ໄລຍະສັ້ນ, ຍາວ, ກາງ), ການໄປທັດສະນະສຶກສາ ຫຼື ເດີນທາງໄປເບິ່ງໂຄງການແລກປ່ຽນທີ່ຕ່າງໆມີຢູ່ ແລ້ວຢູ່ພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດສາມາດນຳມາເປັນຕົວແບບໃນການພັດທະນາ.

## 2.2.2 ການປະເມີນຄວາມເໝາະສົມຂອງໂຄງການ

### A. ຄວາມສອດຄ່ອງທາງດ້ານຍຸດທະສາດ

ຄວາມສອດຄ່ອງທາງດ້ານຍຸດທະສາດໝາຍເຖິງ ການກຳນົດແນວຄວາມຄິດໂຄງການຮຽກການລົງທຶນ ທີ່ສາມາດປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການບັນລຸເປົ້າໝາຍຍຸດທະສາດການພັດທະນາຂອງລັດຖະບານ. ຈຸດປະສົງຂອງການປະເມີນຄວາມສອດຄ່ອງນີ້ແມ່ນເພື່ອສະແດງໃຫ້ເຫັນ ຄວາມເໝາະສົມທາງດ້ານນະໂຍບາຍ ຂອງໂຄງການດັ່ງກ່າວ ວ່າຈະປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນເປົ້າໝາຍນະໂຍບາຍພັດທະນາຂອງພາກລັດໄດ້ແນວໃດ ໂດຍພິຈາລະນາ:



- ຄວາມສອດຄ່ອງຂອງໂຄງການກັບເປົ້າໝາຍຍຸດທະສາດຂອງລັດຖະບານທີ່ວາງໄວ້ໃນແຜນພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມແຫ່ງຊາດ;
- ຄວາມສອດຄ່ອງຂອງຂະແໜງການບຸລິມະສິດ ແລະ ຂະແໜງການຍ່ອຍທີ່ກຳນົດໄວ້ໃນຍຸດທະສາດຂະແໜງການຕ່າງໆ;
- ຄວາມສອດຄ່ອງກັບແຜນພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມຂອງແຂວງ ໂດຍສະເພາະການຈັດສັນທີ່ດິນເພື່ອການພັດທະນາຂະແໜງການຕ່າງໆພາຍໃນແຂວງ.

### B. ຄວາມເປັນໄປໄດ້ທາງເສດຖະກິດ

ການປະເມີນເບື້ອງຕົ້ນກ່ຽວກັບຄວາມເປັນໄປໄດ້ທາງເສດຖະກິດຂອງໂຄງການມີຈຸດປະສົງເພື່ອໃຫ້ແນ່ໃຈວ່າແນວຄວາມຄິດການລົງທຶນທີ່ກຳນົດໄວ້ມີທ່າແຮງເພື່ອພັດທະນາທຸລະກິດໃຫ້ປະສົບຜົນສຳເລັດ. ການປະເມີນນີ້ຈະຊ່ວຍໃຫ້ຕັດແນວຄວາມຄິດໂຄງການທີ່ມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ຕໍ່ອອກເພື່ອປະຫຍັດເວລາ ແລະ ງົບປະມານໃນການສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ.

## ກ. ການວິເຄາະການຕະຫຼາດ (ຄວາມຕ້ອງການ)

ການຕະຫຼາດມີບົດບາດສໍາຄັນໃນການຕັດສິນຄວາມສໍາເລັດ ຫຼື ຄວາມລົ້ມເຫຼວຂອງໂຄງການເປົ້າໝາຍ. ສິ່ງສໍາຄັນຄືຈະຕ້ອງສຶກສາກ່ຽວກັບລູກຄ້າໃຫ້ຫຼາຍເທົ່າທີ່ຈະເຮັດໄດ້



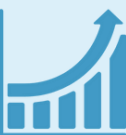
ລູກຄ້າຫຼັກແມ່ນໃຜ, ສິ່ງທີ່ລູກຄ້າຕ້ອງການ ແລະ ບໍ່ຕ້ອງການ ແລະ ຄວາມຄາດຫວັງຂອງລູກຄ້າແມ່ນຫຍັງ?



ຕະຫຼາດເປົ້າໝາຍແມ່ນໃຜ? (ລູກຄ້າມັກຊື້ຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ໃຊ້ບໍລິການໃດຫຼາຍທີ່ສຸດ?) ເນັ້ນໃສ່ຕະຫຼາດພາຍໃນ ຫຼື ຕ່າງປະເທດ, ໂຄງສ້າງປະຊາກອນ, ຂະໜາດຂອງຖານລູກຄ້າທີ່ມີທ່າແຮງມີຄືແນວໃດ?



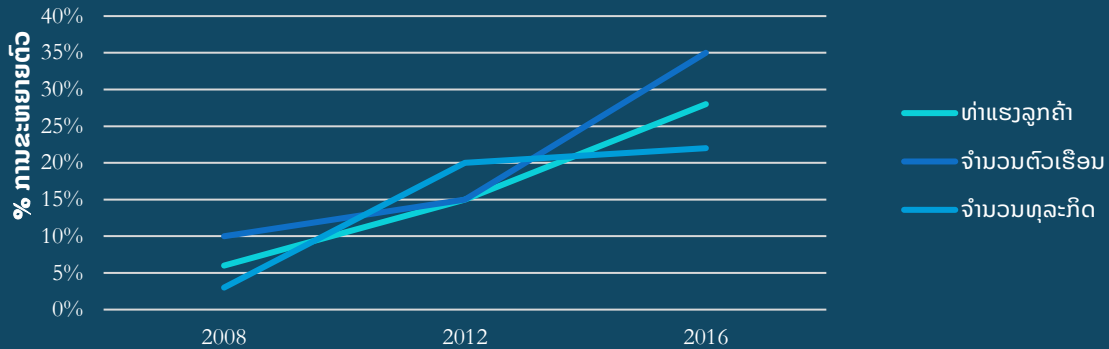
ຖ້າໂຄງການເປັນການສະເໜີສິ່ງໃໝ່ໆ, ນະວັດຕະກຳໃໝ່ ຫຼື ສິ່ງທີ່ບໍ່ມີໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ ເຮົາຈະຮູ້ໄດ້ແນວໃດວ່າມີຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ຕະຫຼາດ ແລະ ປະຊາຊົນເຕັມໃຈທີ່ຈະຈ່າຍເງິນໃຫ້ກັບສິ່ງທີ່ທຸລະກິດສະເຫນີ ຫຼື ບໍ່?



ພິຈາລະນາຕະຫຼາດຂອງທຸລະກິດ: ມີການຂະຫຍາຍຕົວ, ຫຼຸດລົງ ຫຼື ຄົງທີ່? ສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດທີ່ໂຄງການຄິດວ່າຈະສາມາດບັນລຸໄດ້? ຈະສາມາດຂະຫຍາຍສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດໄດ້ແນວໃດ?

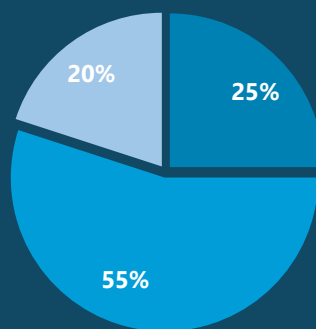
## ຮູບທີ 1 ຕົວຢ່າງ ຮູບການວິເຄາະການຂະຫຍາຍຕົວຂອງຕະຫຼາດ

### ການຂະຫຍາຍຕົວຂອງຕະຫຼາດ



- ❖ ຕະຫຼາດເປົ້າໝາຍຖືກແບ່ງອອກຫຼາຍສ່ວນ ຫຼື ບໍ່? ມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນພາຍໃນປະເພດທຸລະກິດດຽວກັນ, ມີຄວາມແຕກຕ່າງໃນດ້ານຄຸນະພາບ, ລາຄາ, ຫຼື ລະດັບຂອງຜະລິດຕະພັນບໍ່?
- ❖ ການແບ່ງສ່ວນຕະຫຼາດນີ້ຖືກຈຳກັດໂດຍພື້ນທີ່ທາງພູມສາດ, ສາຍຜະລິດຕະພັນ, ລາຄາ, ຫຼື ຜູ້ອື່ນໄຂອື່ນໆບໍ່?
- ❖ ຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ບໍລິການຫຼັກຂອງໂຄງການຢູ່ໃນສ່ວນໃດຂອງຕະຫຼາດ? ສ່ວນນີ້ກວມຈັກເປີເຊັນຂອງຕະຫຼາດທັງໝົດເທົ່າໃດ? ໂຄງການນີ້ຈະບັນລຸໄດ້ອັດຕາສ່ວນເທົ່າໃດ?

### ຕໍາແໜ່ງຕະຫຼາດ



**ໝາຍເຫດ:** ຮູບສະແດງເປັນວິທີທີ່ດີທີ່ຈະສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງສັດສ່ວນຕະຫຼາດ ເຊັ່ນ ອັດຕາສ່ວນຂອງຕະຫຼາດເປົ້າໝາຍກວມເອົາສ່ວນທີ່ສຳຄັນ ຫຼື ບໍ່. ຖ້າເປັນປະເພດນະວັດຕະກຳໃໝ່, ທີ່ຍັງບໍ່ເຄີຍມີມາກ່ອນເປັນໂຄງການທຳອິດ ຫຼື ບໍລິສັດທຳອິດທີ່ເຮັດ, ຕ້ອງອະທິບາຍໃຫ້ໄດ້ວ່າຕະຫຼາດເປົ້າໝາຍຢູ່ບ່ອນໃດ.



ມີໃຜອີກແຕ່ທີ່ກຳລັງຜະລິດ ແລະ ໃຫ້ບໍລິການລັກສະນະດຽວກັນ? ຫຼື ເປັນຄູ່ແຂ່ງທາງອ້ອມທີ່ສະເໜີຂາຍ ແລະ ຜະລິດສິນຄ້າທາງເລືອກ.



ອະທິບາຍສິ່ງໆກ່ຽວກັບຄູ່ແຂ່ງທີ່ໃກ້ຄຽງທີ່ສຸດ ແລະ ໃຫຍ່ທີ່ສຸດ. ອັດຕາສ່ວນຂອງຕະຫຼາດແຕ່ລະຄູ່ແຂ່ງເທົ່າກັບເທົ່າໃດ? ຈຸດແຂງ ແລະ ຈຸດອ່ອນຂອງຄູ່ແຂ່ງແມ່ນຫຍັງ? ສາມາດຮຽນຮູ້ຫຍັງຈາກວິທີການທີ່ຄູ່ແຂ່ງເຮັດທຸລະກິດ, ຈາກລາຄາ, ການໂຄສະນາ, ແລະ ວິທີການຕະຫຼາດທົ່ວໄປ? ຄາດຫວັງວ່າຈະແຂ່ງຂັນແນວໃດ? ຈະເຮັດແນວໃດດີກວ່າຄູ່ແຂ່ງ?



ໂຄງການມີການແຂ່ງຂັນທາງອ້ອມອັນໃດແດ່ເຊັ່ນ: ຈາກການຂາຍທາງອິເລັກໂຕຼນິກ, ຮ້ານຄ້າ ຫຼື ການນຳເຂົ້າຈາກຕ່າງປະເທດ? ບໍລິການຈາກຕ່າງປະເທດ? ໂຄງການຈະປັບຕົວທັນກັບເຕັກໂນໂລຊີ ແລະ ແນວໂນ້ມການປ່ຽນແປງທີ່ອາດຈະສົ່ງຜົນກະທົບໃນອະນາຄົດແນວໃດ?

## ຂ. ວິເຄາະທີ່ຕັ້ງໂຄງການ

ຂະໜາດ ແລະ ທີ່ຕັ້ງຂອງໂຄງການແມ່ນປັດໃຈຫຼັກໃນການກຳນົດຄວາມເໝາະສົມຂອງການສະເໜີໂຄງການ. ເພື່ອກຳນົດສະຖານທີ່ທີ່ມີທ່າແຮງສຳລັບໂຄງການເປົ້າໝາຍ, ກະລຸນາພິຈາລະນາລັກສະນະດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

- ❖ ຖ້າໂຄງການເປົ້າໝາຍບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງອາໄສທີ່ຕັ້ງໂຄງການເປັນປັດໃຈຫຼັກໃນການດຳເນີນທຸລະກິດອາດຈະເປັນຂໍ້ໄດ້ປຽບຂອງໂຄງການ;
- ❖ ຖ້າໄດ້ໂຄງການເປົ້າໝາຍມີການຈັດສັນເນື້ອທີ່ແລ້ວ, ອະທິບາຍຈຸດເດັ່ນ ກຳນົດປັດໃຈທີ່ສຳຄັນເປັນຂໍ້ໄດ້ເພື່ອພິຈາລະນາສຳລັບໂຄງການ;
- ❖ ຖ້າຍັງບໍ່ທັນກຳນົດສະຖານທີ່, ອະທິບາຍເງື່ອນໄຂທີ່ສຳຄັນໃນການກຳນົດສະຖານທີ່ທີ່ເໝາະສົມສຳລັບໂຄງການ. ອາດພິຈາລະນາຕົວຢ່າງຕໍ່ໄປນີ້ (ອາດຈະມີການພິຈາລະນາປັດໃຈອື່ນໆຕື່ມ):
  - ກຳລັງຊອກຫາບ່ອນໃດ ແລະ ຢູ່ໃສ?
  - ມີພື້ນທີ່ສະເພາະທີ່ຕ້ອງພິຈາລະນາຈາກການຕີລາຄາທາງການຕະຫຼາດບໍ່? ມີທີ່ຕັ້ງຕອນດິນຫຼື ບໍ່?
  - ເນື້ອທີ່ດິນທີ່ມີຢູ່ເໝາະສົມກັບການພັດທະນາໂຄງການເປົ້າໝາຍບໍ່? ຂະໜາດພຽງພໍບໍ່? ຫຼື ພື້ນທີ່ນ້ອຍ ຫຼື ໃຫຍ່ເກີນໄປສຳລັບໂຄງການ?
  - ສະຖານທີ່ທີ່ມີທ່າແຮງ ສາມາດເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດທີ່ມີທ່າແຮງ ລວມທັງຕ່າງປະເທດໄດ້ງ່າຍຂຶ້ນບໍ່?
  - ສະຖານທີ່ທີ່ມີທ່າແຮງມີເສັ້ນທາງເຂົ້າເຖິງສະຖານທີ່ສຳຄັນຄື: ດ່ານສາກົນ, ສະໜາມບິນ, ເຂົ້າເຖິງລະບົບຂົນສົ່ງສາທາລະນະ, ທະນາຄານ ລວມເຖິງການເຂົ້າເຖິງສິ່ງອຳນວຍຄວາມ



ສະດວກສາທາລະນະເຊັ່ນ: ໄຟຟ້າ, ນໍ້າປະປາ, ໂທລະສັບ ແລະ ອິນເຕີເນັດ? ສາມາດເຊື່ອມຕໍ່ລະບົບເຄືອຂ່າຍສັນຍານໂທລະສັບ ແລະ ອິນເຕີເນັດບໍ່?

❖ ຖ້າໂຄງການຕ້ອງການພິຈາລະນາສະຖານທີ່ໜຶ່ງ ຫຼື ປຽບທຽບຫຼາຍຈຸດ, ຄໍາຖາມທີ່ສໍາຄັນຕໍ່ໄປນີ້ອາດຈະຖືກຖາມ:

- ເສັ້ນທາງເຂົ້າເຖິງ / ການຈະລາຈອນເປັນແບບໃດ? ມີບ່ອນຈອດລົດພຽງພໍບໍ່?
- ທ່ານຈໍາເປັນຕ້ອງລົງທຶນໃນການປັບປຸງເສັ້ນທາງບໍ່?
- ເສັ້ນທາງສາມາດເດີນທາງໄດ້ສອງລະດູບໍ່? ແສງສະວ່າງຂອງຖະຫນົນພຽງພໍບໍ່?
- ຢູ່ໃກ້ກັບແຫຼ່ງທຸລະກິດ ຫຼື ສະຖານທີ່ອື່ນໆທີ່ອາດຈະເຂົ້າເຖິງລູກຄ້າທີ່ກໍານົດບໍ່? ຖ້າມີ ໜ້າຮ້ານທີ່ຕ້ອງການວາງສະແດງ ຫຼື ຈຸດຂາຍ, ສະຖານທີ່ປອດໄພ, ສະດວກ, ສອດຄ່ອງກັບກົດໝາຍທີ່ຢູ່ອາໃສ ແລະ ສາມາດດຶງດູດຄວາມສົນໃຈ ຫຼື ຕ້ອງເຮັດແນວໃດເພື່ອດຶງດູດຄວາມສົນໃຈຂອງລູກຄ້າທີ່ຕ້ອງການ?

### ຕົວຢ່າງ 1. ໂຄງການທ່ອງທ່ຽວ

ສະຖານທີ່ຂອງໂຄງການທ່ອງທ່ຽວແມ່ນບັນຫາສໍາຄັນທີ່ຄວນຈະພິຈາລະນາເຖິງວິທີການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທ່ອງທ່ຽວ? ມີໄຟຟ້າ, ນໍ້າປະປາ, ແລະ ອິນເຕີເນັດຫຼືບໍ່? ສະຖານທີ່ທ່ອງທ່ຽວສາມາດເຂົ້າເຖິງໄດ້ທັງລະດູຝົນ ແລະ ລະດູແລ້ງຫຼືບໍ່? ແຫຼ່ງທ່ອງທ່ຽວຢູ່ໃນເຂດປ່າສະຫງວນແຫ່ງຊາດຫຼືບໍ່?

### ຕົວຢ່າງ 2. ໂຄງການກະສິກໍາ

ສະຖານທີ່ສໍາລັບໂຄງການກະສິກໍາຄວນພິຈາລະນາຫຼາຍດ້ານເຊັ່ນ: ການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດ, ເນື້ອທີ່ດິນ, ແລະ ແຮງງານ. ການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດຄວນພິຈາລະນາວ່າມີຄວາມຕ້ອງການຢູ່ໃນຕະຫຼາດພາຍໃນ ຫຼື ຕ່າງປະເທດ. ຖ້າຕະຫຼາດຕົ້ນຕໍແມ່ນການສົ່ງອອກ, ທີ່ຕັ້ງຢູ່ໃກ້ກັບຊາຍແດນແມ່ນມີຄວາມສໍາຄັນເພາະວ່າສາມາດຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຂົນສົ່ງ. ເນື້ອທີ່ດິນຕ້ອງໄດ້ຮັບການກວດກາກັບ ພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ວ່າມີຄວາມພຽງພໍສໍາລັບໂຄງການລົງທຶນເປົ້າໝາຍ ຫຼື ບໍ່. ນອກນັ້ນ, ໂຄງການກະສິກໍາຄວນພິຈາລະນາຈໍານວນ, ຄ່າແຮງງານ ແລະ ທັກສະຂອງແຮງງານຢູ່ໃກ້ກັບເຂດທີ່ລົງທຶນ.



### ຄ. ລັກສະນະສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ

- ❖ ອະທິບາຍລັກສະນະຜະລິດຕະພັນສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການຂອງໂຄງການວ່າເປັນຫຍັງຈຶ່ງເປັນທີ່ຕ້ອງການສໍາຫລັບລູກຄ້າ?
- ❖ ທ່າແຮງຂອງຕະຫຼາດແມ່ນຫຍັງ? ໂຄງການຈະໄດ້ຜົນປະໂຫຍດຈາກລູກຄ້າແນວໃດ? ຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ບໍລິການ ສາມາດແຂ່ງຂັນແນວໃດ?
- ❖ ຖ້າໂຄງການນີ້ຂາຍສິນຄ້າ ຫຼື ບໍລິການຫຼາຍຢ່າງ, ໃຫ້ອະທິບາຍລາຍລະອຽດສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການທັງໝົດ. ເປັນຫຍັງຈຶ່ງເລືອກສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການນີ້? ມີການປັບປຸງແຕ່ລະສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການແນວໃດເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ?
- ❖ ສໍາລັບໂຄງການທີ່ອີງໃສ່ຜະລິດຕະພັນ ມີສິນຄ້າ? ຫຼື ຈໍາເປັນຕ້ອງຄວບຄຸມສິນຄ້າໃນສາງ ຫຼື ບໍ່? ຕ້ອງໄດ້ພິຈາລະນາ "ໄລຍະເວລາລໍຖ້າ" ໃນເວລາສັງຊື້ສິນຄ້າໃດໆບໍ່? ຕ້ອງການການກວດສອບ ຫຼື ລະບົບຄວາມປອດໄພເພື່ອຄວບຄຸມສິນຄ້າໃນສາງບໍ່?

### ງ. ແຮງງານ



- ❖ ໂຄງປະກອບ ແລະ ຈໍານວນປະຊາກອນຂອງແຂວງ, ເມືອງ, ສະພາບແຮງງານ (ແຮງງານມີສີ່ມື), ຈໍານວນ, ຄ່າແຮງ (ຖ້າແຍກແຮງງານໃນແຕ່ລະຂະແໜງການໄດ້ຍິ່ງດີ).



- ❖ ຈໍານວນແຮງງານໃນການຜະລິດທີ່ຕ້ອງການມີເທົ່າໃດ?



- ❖ ແຮງງານດ້ານບໍລິຫານຈັກຄົນ, ແຮງງານລາວ ແລະ ແຮງງານນໍາເຂົ້າ ສອດຄ່ອງກັບກົດໝາຍສົ່ງເສີມການລົງທຶນ ແລະ ກົດໝາຍແຮງງານ ຫຼື ບໍ່?

### ຈ. ຜູ້ສະໜອງ

ຜູ້ສະໜອງມີບົດບາດສໍາຄັນສໍາຫລັບໂຄງການ ສິ່ງທີ່ຕ້ອງພິຈາລະນາປະກອບມີ ລາຄາວັດຖຸດິບໄດ້ປຽບບໍ່, ໄລຍະທາງ, ຄວາມສາມາດໃນການສະໜອງ ແລະ ອື່ນໆ.

## ຕາຕະລາງ 2. ເງື່ອນໄຂພິຈາລະນາຄວາມເປັນໄດ້ທາງເສດຖະກິດ

ເງື່ອນໄຂພິຈາລະນາຄວາມເປັນໄດ້ທາງເສດຖະກິດ	ຜ່ານ /ບໍ່ຜ່ານ
ໂຄງການມີຄວາມຕ້ອງການທາງດ້ານຕະລາດ	
ໂຄງການມີຄວາມເໝາະສົມດ້ານທີ່ຕັ້ງ ແລະ ເນື້ອທີ່	
ໂຄງການມີສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການທີ່ແທດເໝາະ	
ໂຄງການມີແຮງງານພຽງພໍ	
ໂຄງການມີຜູ້ສະໜອງພຽງພໍ	
<b>ຜົນການປະເມີນໂດຍລວມ</b>	

### C. ການປະເມີນຜົນກະທົບ

ພາຍຫຼັງການກວດກາຄວາມເປັນໄປໄດ້ໂຄງການ, ໂຄງການຕ້ອງໄດ້ປະເມີນໂດຍການສົມທຽບຜົນປະໂຫຍດ ແລະ ຜົນກະທົບທາງລົບ ໃນປະຈຸບັນ ຫຼື ໃນໄລຍະຍາວໂດຍອີງໃສ່ເປົ້າໝາຍການພັດທະນາແບບຍືນຍົງ (SDG) ຂອງ ສປປ ລາວ ລວມມີ ການຄຸ້ມຄອງຊັບພະຍາກອນທຳມະຊາດ (SDG 15), ການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກ (SDG 1), ການພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດ (SDG 8), ຫຼຸດຜ່ອນຜົນກະທົບຕໍ່ສິ່ງແວດລ້ອມ (SDG 15), ການປັບຕົວເຂົ້າກັບການປ່ຽນແປງຂອງດິນຟ້າອາກາດ (SDG13), ສົ່ງເສີມການລົງທຶນພະລັງງານສະອາດ (SDG7), ສະໜັບສະໜູນເສດຖະກິດທີ່ມີຄວາມຫຼາກຫຼາຍ, ແລະ ສະໜອງການແຈກຢາຍຜົນປະໂຫຍດທີ່ເປັນທຳກັບປະຊາກອນ (SDG 5) ແລະ ການສົ່ງເສີມການຮ່ວມມືຜ່ານການແລກປ່ຽນຄວາມຮູ້ (SDG17).

ເງື່ອນໄຂດ້ານຜົນປະໂຫຍດໝາຍເຖິງຜົນປະໂຫຍດທີ່ຄາດຈະເກີດຂຶ້ນເມື່ອໂຄງການສຳເລັດ. ເງື່ອນໄຂດ້ານຜົນປະໂຫຍດມີ 9 ຕົວຊີ້ວັດທີ່ສະແດງໃນຕາຕະລາງ 3.


ເງື່ອນໄຂດ້ານຜົນກະທົບທາງລົບໝາຍເຖິງ ຜົນກະທົບດ້ານລົບທີ່ຄາດຈະເກີດຂຶ້ນພາຍຫຼັງໂຄງການສຳເລັດ ໂດຍພິຈາລະນາທາງດ້ານ ສິ່ງແວດລ້ອມ, ສຸຂະພາບ ແລະ ຄວາມປອດໄພຂອງປະຊົນເຊິ່ງປະກອບມີ 9 ຕົວຊີ້ວັດ.

ແຕ່ລະໂຕຊີ້ວັດ ໃນແຕ່ລະດ້ານຈະມີຄະແນນແຕ່ 1 ຫາ 5 ໂດຍທີ່ 1 ໝາຍເຖິງ “ໂຄງການສົ່ງຜົນໜ້ອຍທີ່ສຸດ”, 2 ໝາຍເຖິງ “ໂຄງການສົ່ງຜົນໜ້ອຍ”, 3 ໝາຍເຖິງ “ໂຄງການສົ່ງຜົນປານກາງ”, 4 ໝາຍເຖິງ “ໂຄງການສົ່ງຜົນຫຼາຍ”, ແລະ 5 ໝາຍເຖິງ “ໂຄງການສົ່ງຜົນຫຼາຍທີ່ສຸດ”.

ທີມງານສ້າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນແມ່ນຜູ້ປະເມີນໃຫ້ຄະແນນແຕ່ລະດ້ານ ຫຼັງຈາກນັ້ນ ຄິດໄລ່ຄ່າສະເລ່ຍຜົນປະໂຫຍດ ແລະ ຜົນກະທົບທາງລົບໂດຍລວມ. ຈາກນັ້ນປຽບທຽບ, ຖ້າໂຄງການໃດທີ່ມີ ຜົນ

ປະໂຫຍດ ຫຼາຍກວ່າຜົນກະທົບທາງລົບທີ່ຈະຜ່ານເງື່ອນໄຂນີ້. ໃນທາງກົງກັນຂ້າມ, ຖ້າຜົນປະໂຫຍດ ໜ້ອຍກວ່າຜົນກະທົບໂຄງການດັ່ງກ່າວທີ່ຈະບໍ່ຜ່ານເງື່ອນໄຂນີ້.

### ຕາຕະລາງ 3 ຜົນປະໂຫຍດໂຄງການ

ຜົນປະໂຫຍດ	ຄຳອະທິບາຍ
<p><b>ສ້າງລາຍຮັບໃຫ້ປະຊາຊົນ (SDG1)</b></p> 	<p>ຈຸດປະສົງແມ່ນເພື່ອປະເມີນວ່າໂຄງການຈະສ້າງລາຍຮັບໃຫ້ແກ່ປະຊາຊົນໃນເຂດພື້ນທີ່ຂອງໂຄງການຫຼາຍໜ້ອຍເທົ່າໃດ. ຖ້າໂຄງການຈະສາມາດສ້າງວຽກໃຫ້ຫຼາຍກວ່າ 100 ຄົນ, ຖືວ່າເປັນການລົງທຶນຂະໜາດໃຫຍ່, ດັ່ງນັ້ນຄະແນນເທົ່າກັບ 5. ຖ້າໂຄງການມີພະນັກງານລະຫວ່າງ 50 ຫາ 99 ຄົນ, ເປັນໂຄງການຂະໜາດກາງ, ດັ່ງນັ້ນຄະແນນເທົ່າກັບ 3 ຫຼື 4. ນອກຈາກນັ້ນ, ປັດໃຈນີ້ຍັງລວມເຖິງການນຳໃຊ້ ຫຼື ຊື້ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ວັດຖຸຫຼາຍຊະນິດຈາກທ້ອງຖິ່ນ ທີ່ເປັນການແຈກຢາຍລາຍຮັບໃຫ້ແກ່ຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນ, ຖ້າໂຄງການໃດມີການນຳໃຊ້ວັດຖຸດິບ, ຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການພາຍໃນຫຼາຍ, ຈະໄດ້ຄະແນນເທົ່າກັບ 5 ແລະ ຫຼຸດລົງຕາມລຳດັບ.</p>
<p><b>ຫຼຸດຜ່ອນການວ່າງງານ (SDG1)</b></p> 	<p>ໂຄງການທີ່ຈ້າງຄົນໃນຂອບເຂດພື້ນທີ່ຂອງໂຄງການແມ່ນຖືວ່າມີຄະແນນສູງ. ຖ້າໃນຂອບເຂດພື້ນທີ່ຂອງໂຄງການມີອັດຕາການວ່າງງານສູງ ແລະ ໂຄງການຈະຫຼຸດຜ່ອນການວ່າງງານຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ, ຄະແນນເທົ່າກັບ 5. ຕົວຢ່າງ ຖ້າບ້ານທີ່ຕັ້ງຢູ່ໃກ້ກັບພື້ນທີ່ຂອງໂຄງການມີອັດຕາການວ່າງງານ 10% ແລະ ຄາດວ່າໂຄງການຈະຫຼຸດຜ່ອນການວ່າງງານລົງ 50% ຂອງອັດຕາການວ່າງງານໃນປະຈຸບັນເຊິ່ງໝາຍຄວາມວ່າການວ່າງງານຫຼຸດລົງຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ. ໃນທາງກົງກັນຂ້າມ ໂຄງການໃຊ້ແຮງງານຈາກທ້ອງຖິ່ນໜ້ອຍ ຫຼື ນຳໃຊ້ແຮງງານທີ່ມີທັກສະສູງທີ່ບໍ່ມີຢູ່ໃນພື້ນທີ່, ຄະແນນອາດເທົ່າກັບ 1 ຫຼື 2.</p>
<p><b>ສ້າງໂອກາດທີ່ເທົ່າທຽມ (SDG5)</b></p> 	<p>ແມ່ນການປະເມີນວ່າໂຄງການໃຫ້ໂອກາດເທົ່າທຽມກັນສຳລັບຜູ້ຊາຍ ແລະ ຍິງໃນການເຮັດວຽກ. ໂດຍສະເພາະສຳລັບໂຄງການທີ່ຕ້ອງການເພດຊາຍເປັນສ່ວນໃຫຍ່ເຊັ່ນ: ຊຸດຄົ້ນຄ້ວາ ແລະ ກໍ່ສ້າງ, ຄະແນນແມ່ນ 1 ຫຼື 2. ຖ້າໂຄງການບໍ່ໄດ້ຈຳກັດເພດ ຫຼື ທັກສະສະເພາະ, ຄະແນນແມ່ນ 4 ຫຼື 5.</p>
<p><b>ສະໜັບສະໜູນການພັດທະນາທັກສະ (SDG5)</b></p> 	<p>ຕົວຊີ້ວັດນີ້ແມ່ນເພື່ອປະເມີນວ່າໂຄງການມີຈຸດປະສົງເພື່ອເພີ່ມທັກສະຂອງແຮງງານໂດຍສະເພາະເພດຍິງ ຫຼື ບໍ່. ຖ້າຫາກວ່າໂຄງການມີຄວາມຕັ້ງໃຈເພີ່ມທະວີຄວາມສາມາດດ້ານແຮງງານ ແລະ ນຳໃຊ້ເຕັກນິກໃໝ່ໃນຂະບວນການຜະລິດ ໃຫ້ຄະແນນ 4 ຫຼື 5.</p>

ຜົນປະໂຫຍດ	ຄໍາອະທິບາຍ
-----------	------------

**ສົ່ງເສີມວິສາຫະກິດຂະໜາດ  
ກາງແລະ ຂະໜາດນ້ອຍໃນພື້ນ  
ທີ່ໂຄງການ (SDG5)**



ໂຄງການມີການເຊື່ອມໂຍງກັບ SMEs ໃນຂົງເຂດໃນການສະໜອງ ຫຼື ການຊື້ທັງອຸປະກອນ ຫຼື ຜະລິດຕະພັນຈາກ SMEs. ໂຄງການ ດັ່ງກ່າວອາດຈະຖ່າຍທອດເຕັກໂນໂລຊີໃຫ້ແກ່ SMEs. ໂຄງການຍັງ ເຮັດໃຫ້ມີການສ້າງຕັ້ງ SMEs ໃໝ່ເກີດຂຶ້ນ. ຖ້າຫາກວ່າມັນເປັນ ການເຊື່ອມໂຍງກັນຫຼາຍລະຫວ່າງໂຄງການ ແລະ SMEs. ໂຄງການ ນັ້ນມີ ຄະແນນເທົ່າກັບ 5.

**ສົ່ງເສີມສິນຄ້າ ແລະ ການ  
ບໍລິການທ້ອງຖິ່ນ (SDG6)**



ໂຄງການດັ່ງກ່າວສາມາດສົ່ງເສີມຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການໃນ ທ້ອງຖິ່ນເພື່ອນໍາໃຊ້ເຂົ້າໃນຂະບວນການຜະລິດ ຫຼື ເຊື່ອມໂຍງກັບ ລະບົບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ. ຖ້າໂຄງການສາມາດນໍາໃຊ້ຜະລິດຕະພັນ ທ້ອງຖິ່ນ, ແມ່ນຄະແນນສູງ. ຕົວຢ່າງຄືໂຄງການປຸງແຕ່ງກະສິກໍາໃຊ້ ຜະລິດຕະພັນກະສິກໍາຈາກທ້ອງຖິ່ນ, ຄວນກໍານົດຄະແນນ 4 ຫຼື 5.

**ນໍາໃຊ້ພະລັງງານສະອາດ  
(SDG7)**



ຖ້າໂຄງການນໍາໃຊ້ພະລັງງານສະອາດເຊັ່ນ: ພະລັງງານແສງຕາເວັນ, ພະລັງງານລົມ ແລະ ພະລັງງານໄຟຟ້ານໍ້າຕົກ, ໃຫ້ຄະແນນສູງ. ຕົວຢ່າງ: ຖ້າໂຄງການທີ່ໃຊ້ຖ່ານຫີນເພື່ອຜະລິດພະລັງງານ ເຊັ່ນ: ໂຮງງານປຸງແຕ່ງທາດເຫຼັກ, ຄະແນນເທົ່າກັບ 1 ຫຼື 2.

**ຫຼຸດຜ່ອນການນໍາໃຊ້ພະລັງງານ  
(SDG12)**








ໂຄງການທີ່ນໍາໃຊ້ພະລັງງານໜ້ອຍ ຫຼື ປະຫຍັດພະລັງງານຄວນມີ ຄະແນນສູງ ຕົວຢ່າງ: ການທ່ອງທ່ຽວແບບນິເວດ. ໃນທາງ ກົງກັນຂ້າມ, ໂຄງການໃຊ້ພະລັງງານຫຼາຍຈະມີຄະແນນຕໍ່າ ຕົວຢ່າງ: ຂະແໜງການຂຸດຄົ້ນບໍ່ແຮ່.

**ສ້າງການຮ່ວມມືກັບຊຸມຊົນ  
ທ້ອງຖິ່ນ (SDG17)**



ໂຄງການຄວນພັດທະນາໂດຍມີການປະສານງານກັບຊຸມຊົນທ້ອງ ຖິ່ນ ແລະ ສະໜັບສະໜູນຊຸມຊົນໃນການປັບປຸງພື້ນຖານໂຄງລ່າງ, ສາທາລະນະສຸກ ແລະ ສະຖານທີ່ສາທາລະນະ. ຕົວຢ່າງ: ການເຂົ້າ ເຖິງໂຄງການມີການປັບປຸງຖະໜົນຫົນທາງ, ຂົວ ແລະ ລະບົບສາທາ ລະນະປະໂພກ ທີ່ສົ່ງຜົນປະໂຫຍດທາງອ້ອມໃຫ້ແກ່ຊຸມຊົນ. ດັ່ງນັ້ນ, ຄະແນນເທົ່າກັບ 4 ຫຼື 5.

## ຕາຕະລາງ 4. ຜົນກະທົບຂອງໂຄງການ

ຜົນກະທົບ	ຄຳອະທິບາຍ
<p>ທຸລະກິດທີ່ມີຢູ່ແລ້ວ (SDG5)</p> 	<p>ໂຄງການດັ່ງກ່າວອາດຈະສົ່ງຜົນກະທົບຕໍ່ທຸລະກິດທີ່ມີຢູ່. ຖ້າໂຄງການມີຜົນກະທົບຢ່າງຫຼວງຫຼາຍຕໍ່ໂຄງການອື່ນໆ ແລະ ວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ, ຄະແນນເທົ່າກັບ 5. ຖ້າບໍ່ມີຜົນກະທົບຄະແນນເທົ່າກັບ 1. ຕົວຢ່າງ: ໂຄງການໃໝ່ເຮັດໃຫ້ມີການແຂ່ງຂັນກັບ SMEs ໃນດ້ານລາຄາ ແລະ ປະລິມານກິດກັ້ນການສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດໃໝ່ຂອງ SMEs, ຄະແນນເທົ່າກັບ 4 ຫຼື 5.</p>
<p>ສຸຂະພາບ ແລະ ຄວາມປອດໄພຂອງປະຊາຊົນ (SDG3)</p> 	<p>ໂຄງການທີ່ສົ່ງຜົນກະທົບສູງຕໍ່ສຸຂະພາບ ແລະ ຄວາມປອດໄພຂອງປະຊາຊົນພາຍໃນບ້ານໃນຂອບເຂດໂຄງການຄະແນນຈະສູງ. ຖ້າໂຄງການດັ່ງກ່າວມີການນຳໃຊ້ສານເຄມີ, ຢາປາບສັດຕູພືດ ແລະ ວັດຖຸອື່ນໆຫຼາຍອັນທີ່ອາດເປັນອັນຕະລາຍຕໍ່ປະຊາຊົນ ແລະ ຊີວິດການເປັນຢູ່ຂອງເຂດດັ່ງກ່າວ ໃຫ້ຄະແນນເທົ່າກັບ 5. ຕົວຢ່າງ: ພະລັງງານຖ່ານຫີນອາດຈະປ່ອຍສານພິດອອກສູ່ອາກາດ ແລະ ນ້ຳ. ສວນກ້ວຍອາດຈະໃຊ້ຝຸ່ນເຄມີ ແລະ ຢາປາບສັດຕູພືດຫຼາຍ. ດັ່ງນັ້ນ, ຄະແນນຄວນຈະເທົ່າກັບ 4 ຫຼື 5.</p>
<p>ຄວາມສະອາດ ແລະ ສຸຂະອະນາໄມ (SDG6)</p> 	<p>ໂຄງການທີ່ມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ສູງທີ່ຈະເກີດພະຍາດ ແລະ ການແຜ່ລະບາດ ເຊັ່ນ: ການລ້ຽງສັດ, ໂຮງຂ້າສັດ ແລະ ໂຮງງານປຸງແຕ່ງກະສິກຳຄະແນນຜົນກະທົບຈຶ່ງສູງ.</p>
<p>ມົນລະພິດທາງອາກາດ (SDG13)</p> 	<p>ໂຄງການບໍ່ຄວນເຮັດໃຫ້ອາກາດເປັນມົນລະພິດເຊັ່ນ: ໃຊ້ຖ່ານຫີນເພື່ອຜະລິດພະລັງງານ. ຖ້າໂຄງການມີມົນລະພິດສູງ, ຄະແນນເທົ່າກັບ 5. ຕົວຢ່າງ: ການຜະລິດຊີມັງຜະລິດຂີ້ຝຸ່ນຫຼາຍ ແລະ ນຳໃຊ້ພະລັງງານຫຼາຍ ຄະແນນຜົນກະທົບເທົ່າກັບ 5.</p>
<p>ມົນລະພິດທາງນ້ຳ (SDG6)</p> 	<p>ໂຄງການຄວນບຳບັດນ້ຳເສຍກ່ອນປ່ອຍອອກສູ່ທຳມະຊາດ. ຖ້າໂຄງການມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ສູງທີ່ຈະຜະລິດນ້ຳເສຍຫຼາຍໄດ້ຄະແນນຜົນກະທົບເທົ່າກັບ 5. ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ໂຮງງານຜະລິດເຄື່ອງໜັງ, ໂຮງງານຜະລິດແປ້ງ ແລະ ໂຮງງານປຸ້ຍ ມີຄວາມສ່ຽງສູງທີ່ຈະປ່ອຍນ້ຳເສຍໄປສູ່ທຳມະຊາດ, ດັ່ງນັ້ນ ຄະແນນເທົ່າກັບ 4 ຫຼື 5.</p>

ຂີ້ເຫຍື້ອ (SDG12)



ໂຄງການຄວນມີແຜນການຄຸ້ມຄອງຂີ້ເຫຍື້ອ. ໂຄງການຜະລິດສິ່ງເສດເຫຼືອຫຼາຍຢ່າງໂດຍທາງກົງ ຫຼື ທາງອ້ອມ ເຊັ່ນ: ໂຮງງານນໍ້າດື່ມ, ໂຮງງານປຸງສະຕິກ ແລະ ໂຮງງານເຄມີ ໄດ້ຄະແນນຜົນກະທົບ 5.

ວັດທະນະທໍາ ແລະ ການດໍາລົງຊີວິດ (SDG11)



ໂຄງການທີ່ເຮັດໃຫ້ເກີດປ່ຽນແປງວັດທະນະທໍາທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ຊີວິດການເປັນຢູ່ຂອງຊຸມຊົນດ້ານລົບ ຖືວ່າມີຄະແນນຜົນກະທົບສູງ. ຕົວຢ່າງ: ຖ້າໂຄງການຈໍາກັດການເຂົ້າເຖິງສະຖານທີ່ວັດທະນະທໍາຂອງປະຊາຊົນທ້ອງຖິ່ນ, ຄະແນນເທົ່າກັບ 4 ຫຼື 5. ໃນກໍລະນີທີ່ໂຄງການຕ້ອງໄດ້ຍົກຍ້າຍຊຸມຊົນ, ໃນກໍລະນີດັ່ງກ່າວແມ່ນ 5.

ຈໍາກັດການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທໍາມາຫາກິນຂອງປະຊາຊົນ (SDG15)



ລາຍຮັບທີ່ສໍາຄັນຂອງປະຊາຊົນໃນເຂດຊົນນະບົດແມ່ນເຄື່ອງປ່າຂອງດົງ. ຖ້າໂຄງການຈໍາກັດການເຂົ້າເຖິງເຄື່ອງປ່າຂອງດົງຂອງປະຊາຊົນ, ຄະແນນເທົ່າກັບ 5. ຕົວຢ່າງ: ການສໍາປະທານທີ່ດິນກວມເອົາພື້ນທີ່ຂະໜາດໃຫຍ່ທີ່ຊຸມຊົນເຮັດໃຫ້ບໍ່ສາມາດເກັບກໍາເຄື່ອງປ່າຂອງດົງ. ໃນກໍລະນີນີ້ ຄະແນນເທົ່າກັບ 4 ຫຼື 5.

ເກີດຄວາມຂັດແຍ້ງໃນການເຂົ້າເຖິງການນໍາໃຊ້ດິນຂອງປະຊາຊົນ (SDG17)



ປະຊາຊົນຄວນມີສິດໃນການເຂົ້າເຖິງທີ່ດິນຂອງເຂົາເຈົ້າໂດຍສະເພາະເພື່ອນໍາໃຊ້ເພື່ອກະສິກໍາ. ຖ້າໂຄງການຈໍາກັດການເຂົ້າເຖິງການນໍາໃຊ້ທີ່ດິນຂອງປະຊາຊົນ, ຄະແນນເທົ່າກັບ 5. ສອດຄ່ອງກັບຕົວຊີ້ວັດທີ່ 8, ເຊິ່ງການສໍາປະທານທີ່ດິນຫຼຸດຜ່ອນການນໍາໃຊ້ທີ່ດິນຂອງຊຸມຊົນເພື່ອຜະລິດກະສິກໍາ ແລະ ຫຼຸດຜ່ອນຄວາມຫມັ້ນຄົງດ້ານສະບຽງອາຫານ.

## ຕົວຢ່າງ : ວິເຄາະຜົນກະທົບ ໂຄງການປຸງແຕ່ງຊີ້ນງົວເພື່ອການສົ່ງອອກ

ສົມມຸດວ່າໂຄງການນີ້ໄດ້ຖືກປະເມີນ ແລະ ມີຄະແນນຜົນປະໂຫຍດ ແລະ ຄະແນນຜົນກະທົບໃນຕາຕະລາງຂ້າງລຸ່ມນີ້. ຄະແນນລວມຂອງຜົນປະໂຫຍດແມ່ນ 28 ແລະ ຄະແນນລວມຂອງຜົນກະທົບແມ່ນ 22. ຜົນປະໂຫຍດແມ່ນຫຼາຍກວ່າຜົນກະທົບ. ການປຸງແຕ່ງງົວເພື່ອສົ່ງອອກແມ່ນຖືວ່າ “ຜ່ານ”.

ລດ	ຜົນປະໂຫຍດ	ຄະແນນ
1	ສ້າງລາຍຮັບໃຫ້ປະຊາຊົນ (SDG1)	4
2	ຫຼຸດຜ່ອນການວ່າງງານ (SDG1)	5
3	ສ້າງໂອກາດທີ່ເທົ່າທຽມ (SDG5)	3
4	ສະໜັບສະໜູນການພັດທະນາທັກສະ (SDG5)	2
5	ສົ່ງເສີມວິສາຫະກິດຂະໜາດກາງ ແລະ ຂະໜາດນ້ອຍໃນພື້ນທີ່ໂຄງການ (SDG5)	3
6	ສົ່ງເສີມສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການທ້ອງຖິ່ນ (SDG6)	2
7	ນຳໃຊ້ພະລັງງານສະອາດ (SDG7)	3
8	ຫຼຸດຜ່ອນການນຳໃຊ້ພະລັງງານ (SDG12)	2
9	ສ້າງການຮ່ວມມືກັບຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນ (SDG17)	4
<b>ລວມ</b>		<b>28</b>



## ສະຫຼຸບການປະເມີນຄວາມເໝາະສົມຂອງໂຄງການ

ລດ	ຜົນກະທົບ	ຄະແນນ
1	ທຸລະກິດທີ່ມີຢູ່ແລ້ວ (SDG5)	2
2	ສຸຂະພາບ ແລະ ຄວາມປອດໄພຂອງປະຊາຊົນ(SDG3)	2
3	ຄວາມສະອາດ ແລະ ສຸຂະອະນາໄມ (SDG6)	3
4	ມົນລະພິດທາງອາກາດ (SDG13)	1
5	ມົນລະພິດທາງນໍ້າ (SDG6)	3
6	ຂີ້ເຫຍື້ອ (SDG12)	3
7	ວັດທະນະທຳ ແລະ ການດຳລົງຊີວິດ (SDG11)	3
8	ຈຳກັດການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຳມາຫາກິນຂອງປະຊາຊົນ (SDG15)	1
9	ເກີດຄວາມຂັດແຍ້ງໃນການເຂົ້າເຖິງການນຳໃຊ້ດິນຂອງປະຊາຊົນ (SDG17)	2
<b>ລວມ</b>		<b>22</b>

ອີງໃສ່ການປະເມີນ, ແນວຄວາມຄິດໂຄງການທີ່ກຳນົດສາມາດຜ່ານທັງ 3 ເງື່ອນໄຂການປະເມີນຄວາມເໝາະສົມຂອງໂຄງການ.

### ຕາຕະລາງ 5. ສະຫຼຸບການປະເມີນຄວາມເໝາະສົມຂອງໂຄງການ

ເງື່ອນໄຂໂຄງການທີ່ເໝາະສົມ	ຜ່ານ/ບໍ່ຜ່ານ
ໂຄງການດັ່ງກ່າວສອດຄ່ອງກັບແຜນພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມແຫ່ງຊາດ ແລະ ແຂວງ ແລະ ສອດຄ່ອງກັບແຜນຍຸດທະສາດຂະແໜງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ	
ໂຄງການມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ດ້ານເສດຖະກິດ	
ໂຄງການດັ່ງກ່າວຈະໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດໂດຍກົງຫຼາຍກວ່າຜົນກະທົບທາງລົບ	
<b>ຜົນການປະເມີນ</b>	

# ໂຄງຮ່າງບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ

## 03

### 3.1 ເປັນຫຍັງຈຶ່ງຕ້ອງລົງທຶນ (ໃນແຂວງ)



- ຈຸດປະສົງຂອງພາກນີ້ແມ່ນເພື່ອສະຫຼຸບຫຍໍ້ກ່ຽວກັບຈຸດໄດ້ປຽບດ້ານການແຂ່ງຂັນຫຼັກຂອງແຂວງແລະ ເມືອງທີ່ຕ້ອງການດຶງດູດການລົງທຶນ;
- ຄວນຄາດຄະເນຄວາມຕ້ອງການຂອງນັກລົງທຶນ ແລະ ໂອກາດການລົງທຶນ;

#### ຕົວຢ່າງ ທ່າແຮງ ສາມາດປະກອບມີ:

- ທ່າແຮງດ້ານ ທີ່ຕັ້ງພູມສັນຖານ, ການເຊື່ອມໂຍງກັບພາກພື້ນ ແລະ ສາກົນ;
- ແຮງງານໄວໜຸ່ມ ແລະ ມີຄວາມພ້ອມໃນການເຮັດວຽກ;
- ບັນຍາກາດທຸລະກິດທີ່ດີ;
- ພື້ນຖານໂຄງລ່າງ ແລະ ຊັບພະຍາກອນທຳມະຊາດ.

## 3.2 ສະພາບແວດລ້ອມການດຳເນີນທຸລະກິດ

- ຫົວຂໍ້ນີ້ມີຈຸດປະສົງເພື່ອແນະນຳນັກລົງທຶນຕ່າງປະເທດ. ຕ້ອງນາສະເໜີສະພາບແວດລ້ອມການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງແຂວງ ຢ່າງເຂົ້າໃຈງ່າຍ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ເປັນທີ່ດຶງດູດຂອງນັກລົງທຶນຕ່າງປະເທດທີ່ມີທ່າແຮງ.
- ຕົວຢ່າງ:
  - ຂໍ້ຫຍຸ້ງຍາກດ້ານຂັ້ນຕອນທຸດລົງ (ສະໜອງຂໍ້ມູນສະໜັບສະໜູນ);
  - ການອໍານວຍຄວາມສະດວກດ້ານຂັ້ນຕອນການລົງທຶນ ແລະ ການເຂົ້າເຖິງການບໍລິການສາທາລະນະນຸ່ງໂພກ ເຊັ່ນ: ໄຟຟ້າ, ນໍ້າປະປາ (ຈຳນວນວັນໃນການຂໍອະນຸຍາດ ແລະ ເອກະສານທີ່ຕ້ອງການທຸດລົງຈາກ... ເປັນ... );
  - ອັດຕາການຈັດເກັບອາກອນຂອງທຸລະກິດໃນປະຈຸບັນແມ່ນ....

## 3.3 ຊື່ໂຄງການ

- ຊື່ໂຄງການຄວນສະເໜີລັກສະນະຫຼັກຂອງໂຄງການໃຫ້ຊັດເຈນ ແລະ ກຳນົດທີ່ຕັ້ງຂອງໂຄງການ;
- ພະຍາຍາມໃຫ້ສັ້ນ ແລະ ຊັດເຈນ, ຫຼືກລັຽງການໃຊ້ຄຳຫຍໍ້ ແລະ ຫຼືກເວັ້ນການໃສ່ລາຍລະອຽດໂຄງການຫຼາຍໃນຊື່ໂຄງການ.

## 3.4 ພາກສ່ວນຮັບຜິດຊອບ

- ສະແດງລາຍລະອຽດຂະແໜງການຕົ້ນຕໍທີ່ຮັບຜິດຊອບວຽກງານໂຄງການເຊັ່ນ: ພະແນກກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້, ພະແນກຖະແຫຼງຂ່າວ, ວັດທະນະທຳ ແລະ ທ່ອງທ່ຽວ ແລະ ອື່ນໆ.

## 3.5 ຂັ້ນອະນຸມັດ

- ໂຄງການຈະໄດ້ຮັບການອະນຸມັດຈາກສູນກາງ ຫຼື ແຂວງ? ໂຄງການຮຽກການລົງທຶນຄວນຊີ້ບອກຢ່າງຈະແຈ້ງກ່ຽວກັບລະດັບການອະນຸມັດຕາມເງື່ອນໄຂທີ່ກຳນົດໄວ້ໃນກົດໝາຍ ແລະ ລະບຽບການ;
- ໃນບາງກໍລະນີ, ໂຄງການດັ່ງກ່າວສາມາດໄດ້ຮັບການອະນຸມັດໂດຍຈາກສູນກາງ ຫຼື ແຂວງຕາມລັກສະນະຂອງໂຄງການລົງທຶນ ແລະ ການລົງທຶນ;
- ຕົວຢ່າງ: ໂຄງການການທ່ອງທ່ຽວ, ຖ້າເປັນນັກລົງທຶນຕ່າງປະເທດ, ໂຄງການດັ່ງກ່າວຈະໄດ້ຮັບການອະນຸມັດຈາກສູນກາງ. ສາລັບນັກລົງທຶນພາຍໃນຈະ ໄດ້ຮັບການອະນຸມັດຈາກແຂວງ.

## 3.6 ວັນທີສ້າງໂຄງການຮຽກການລົງທຶນ

- ລະບຸວັນທີຂອງການພັດທະນາບັນຊີຮຽກການລົງທຶນ. ໃນກໍລະນີທີ່ມີການອັບເດດຂໍ້ມູນໂຄງການຮຽກການລົງທຶນ, ສະແດງວັນທີອັບເດດເພື່ອຮັບປະກັນວ່າໂຄງການຮຽກການລົງທຶນຍັງຖືກຕ້ອງ .

## 3.7 ລາຍລະອຽດໂຄງການ

- ອະທິບາຍຫຍໍ້ກ່ຽວກັບລັກສະນະພິເສດ, ທ່າແຮງ, ຫຼື ຄວາມແຕກຕ່າງທີ່ຈະຊ່ວຍໃຫ້ໂຄງການປະສົບຜົນສໍາເລັດເຊັ່ນ: ຄວາມໄດ້ປຽບທາງພູມສາດ ແລະ ສະພາບອາກາດ, ຄວາມໄດ້ປຽບທາງດ້ານວັດທະນະທໍາ ແລະ ປະຫວັດສາດ, ຊັບສິນທີ່ດິນ, ອະທິບາຍຄວາມໄດ້ປຽບຂອງສະຖານທີ່, ການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດ ແລະ ບັນຍາກາດການລົງທຶນ;
- ອະທິບາຍໂດຍຫຍໍ້ກ່ຽວກັບຈຸດປະສົງ ແລະ ກິດຈະກຳຕົ້ນຕໍທີ່ສາມາດພັດທະນາໃນເຂດໂຄງການ, ອົງປະກອບ ແລະ ກິດຈະກຳທີ່ສະເໜີ. ກິດຈະກຳດັ່ງກ່າວ ຄວນມີຄວາມເໝາະສົມ, ສາມາດປະຕິບັດ ແລະ ໜ້າສົນໃຈສໍາລັບນັກລົງທຶນ. ລາຍລະອຽດຂອງກິດຈະກຳອາດມີການສຶກສາລະອຽດ ໃນບົດວິພາກເສດຖະກິດເຕັກນິກໃນຕໍ່ໜ້າ;
- ມີໂຄງສ້າງພື້ນຖານທີ່ອໍານວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ໂຄງການໃຫ້ປະສົບຜົນສໍາເລັດ.

## 3.8 ທີ່ຕັ້ງໂຄງການ

- ຊື່ບອກທີ່ຕັ້ງຂອງໂຄງການ ຫຼື ສະຖານທີ່ ຖ້າໂຄງການປະກອບມີຫຼາຍກວ່າໜຶ່ງບ່ອນ;
- ໃຊ້ແຜນທີ່ອ້າງອິງ ຫຼື ພິກັດ GPS, ຖ້າເປັນໄປໄດ້;
- ຊື່ບອກໄລຍະທາງໄປຫາສະຖານທີ່ສໍາຄັນ ແລະ ການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດ.

## 3.9 ຂອບເຂດໂຄງການ

- ກຳນົດຂະໜາດເນື້ອທີ່ໂຄງການ ແລະ ກຳນົດວ່າເຂດດັ່ງກ່ຽວເປັນດິນຂອງລັດ ຫຼື ທີ່ດິນຊຸມຊົນ.

## 3.10 ໄລຍະເວລາຂອງໂຄງການ

- ສະແດງໄລຍະເວລາຂອງໂຄງການຢູ່ໃນຂອບເຂດຂອງການສຶກສາຄວາມເປັນໄປໄດ້ ຫຼື ໄລຍະເວລາສູງສຸດທີ່ກົດໝາຍອະນຸຍາດ.

### 3.11 ຮູບແບບການລົງທຶນ

- ສະແດງລາຍລະອຽດໂຄງການມີຮູບແບບການລົງທຶນສະເພາະ ຫຼື ປະເພດບໍ່ອະນຸຍາດ ການລົງທຶນ ຈາກຕ່າງປະເທດຕາມກົດໝາຍ ແລະ ລະບຽບການຂອງຂະແໜງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ. ອີງຕາມກົດໝາຍວ່າດ້ວຍການສົ່ງເສີມການລົງທຶນ, **ການລົງທຶນຢູ່ລາວມີ 5 ຮູບແບບຄື:**
  - ນັກລົງທຶນພາຍໃນ ຫຼື ຕ່າງປະເທດທັງໝົດ;
  - ການຮ່ວມທຶນລະຫວ່າງນັກລົງທຶນພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດ;
  - ການຮ່ວມມືທາງທຸລະກິດຕາມສັນຍາ;
  - ການຮ່ວມທຶນລະຫວ່າງລັດວິສາຫະກິດ ແລະ ວິສາຫະກິດເອກະຊົນ;
  - ການຮ່ວມມືພາກລັດ ແລະ ເອກະຊົນ (PPP).

### 3.12 ການຕະຫຼາດ

- ອະທິບາຍຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ຕະຫຼາດເປົ້າໝາຍທີ່ມີທ່າແຮງ (ພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດ);
- ອະທິບາຍຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການທີ່ຄ້າຍຄືກັນທີ່ມີຢູ່ ແລະ ກຳນົດຊ່ອງວ່າງ / ໂອກາດຂອງໂຄງການນີ້ເພື່ອແກ້ໄຂຊ່ອງວ່າງຄວາມຕ້ອງການ.

### 3.13 ກິດຈະກຳການລົງທຶນ

- ອະທິບາຍລັກສະນະກິດຈະກຳຂອງໂຄງການ (ຜະລິດຕະພັນທີ່ມີທ່າແຮງ ຫຼື ການບໍລິການ) ທີ່ສາມາດພັດທະນາໃນໂຄງການທີ່ມີທ່າແຮງ. ເປັນຫຍັງມັນຈຶ່ງຈຳເປັນສຳລັບລູກຄ້າ?
- ທ່າແຮງຕະຫຼາດແມ່ນຫຍັງ? ໂຄງການຈະໃຫ້ຜົນປະໂຫຍດແກ່ລູກຄ້າແນວໃດ? ຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ບໍລິການສາມາດແຂ່ງຂັນໄດ້ແນວໃດ?

#### ໝາຍເຫດ:

- ມີຄວາມຄິດສ້າງສັນໃນລາຍການກິດຈະກຳທີ່ເປັນໄປໄດ້ທັງໝົດທີ່ສາມາດພັດທະນາພາຍໃຕ້ໂຄງການນີ້;
- ສຳລັບໂຄງການທີ່ມີການປະສົມກິດຈະກຳໃນຂະແໜງການອື່ນ ເຊັ່ນ ໂຄງການກະສິກຳກັບກິດຈະກຳການທ່ອງທ່ຽວ, ນີ້ຄວນຈະມີການພິຈາລະນາເນື້ອໃນຂອງດ້ານອື່ນໆໃນໂຄງການຮຽກການລົງທຶນ ລວມທັງຂັ້ນການອະນຸມັດການລົງທຶນ, ຂັ້ນຕອນການລົງທຶນ, ນະໂຍບາຍການລົງທຶນ ແລະ ເງື່ອນໄຂອື່ນໆ.

### 3.14 ຄາດຄະເນເງິນລົງທຶນ

- ອີງໃສ່ຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການ, ທີ່ມງານສາມາດຄາດຄະເນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຕະຫຼອດໄລຍະເວລາຂອງໂຄງການ ແລະ ສ້າງພື້ນຖານສໍາລັບການຄາດຄະເນຕົ້ນທຶນ;
- ຄວນລວມເອົາຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຕ່າງໆ ເຊັ່ນ: ຄ່າເຊົ່າ, ຄ່າສາທາລະນະປະໂພກ, ປະກັນໄພ, ເງິນເດືອນ (ລວມທັງພາສີ), ເງິນກູ້, ເຄື່ອງໃຊ້ຫ້ອງການ, ຄ່າຈ້າງນັກກົດໝາຍ ແລະ ບັນຊີ, ຄ່າໂຄສະນາ ແລະ ສົ່ງເສີມການຂາຍ, ຄ່າສ້ອມແປງ ແລະ ບໍາລຸງຮັກສາ, ຄ່າເສື່ອມລາຄາ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍອື່ນໆສໍາລັບແຕ່ລະປະເພດໂຄງການ.

### 3.15 ໂຄງສ້າງແຮງງານ

- ອະທິບາຍໂຄງສ້າງປະຊາກອນຕາມອາຍຸ ແລະ ແນ່ໃສສະແດງໃຫ້ເຫັນປະຊາກອນກຸ່ມເຮັດວຽກໃນແຂວງ ແລະ ເມືອງ ລວມທັງຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບປະເພດແຮງງານ ແລະ ຈໍານວນທີ່ມີໃນແຕ່ລະຂະແໜງການ;
- ຊີ້ບອກອັດຕາສ່ວນແຮງງານລາວທີ່ສົ່ງເສີມໃຫ້ເປັນບູລິມະສິດໃນການຈ້າງງານ ແລະ ແຮງງານຕ່າງປະເທດທີ່ສາມາດນໍາເຂົ້າແມ່ນປະຕິບັດຕາມກົດໝາຍແຮງງານໃນແຕ່ລະໄລຍະ.

### 3.16 ນະໂຍບາຍສົ່ງເສີມການລົງທຶນ

- ອະທິບາຍນະໂຍບາຍສົ່ງເສີມການລົງທຶນ, ສິດ ແລະ ເງື່ອນໄຂທີ່ຈະໄດ້ຮັບຈາກນະໂຍບາຍດັ່ງກ່າວ ໂດຍອີງໃສ່ກົດໝາຍ ແລະ ລະບຽບການຂອງຂະແໜງການ. ຫຼືກລ້ຽງການລະບຸນະໂຍບາຍສົ່ງເສີມການລົງທຶນທີ່ບໍ່ໄດ້ລະບຸໄວ້ໃນລະບຽບການ ແລະ ກົດໝາຍ.

### 3.17 ເງື່ອນໄຂຂອງນັກລົງທຶນ

- ກຳນົດເງື່ອນໄຂຂອງຜູ້ລົງທຶນໂດຍອີງໃສ່ກົດໝາຍ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການຂອງທ້ອງຖິ່ນ ລວມທັງ ການສະໜັບສະໜູນການນຳໃຊ້ ວັດຖຸດິບ, ວັດສະດຸ, ແຮງງານ ແລະ ຜູ້ຮັບເໝົາລາຍຍ່ອຍໃນ ທ້ອງຖິ່ນ;
- ກົດໝາຍວ່າດ້ວຍການສົ່ງເສີມການລົງທຶນ (2006) ກຳນົດເງື່ອນໄຂຂອງຜູ້ລົງທຶນສຳລັບທຸລະກິດ ສຳປະທານດັ່ງນີ້:
  - ຕ້ອງເປັນນິຕິບຸກຄົນ;
  - ຕ້ອງມີປະສົບການ ແລະ ສະຖານະທາງການເງິນ ຫຼື ແຫຼ່ງການເງິນທີ່ໄດ້ຮັບການຢັ້ງຢືນ ຈາກສະຖາບັນການເງິນພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດ;
  - ຕ້ອງຕອບສະໜອງໄດ້ເງື່ອນໄຂອື່ນໆທີ່ກຳນົດໄວ້ໃນກົດໝາຍ ແລະ ລະບຽບການທີ່ ກ່ຽວຂ້ອງ.
- ນອກຈາກນັ້ນ, ໂຄງການຮຽກການລົງທຶນຄວນຊື້ບອກເຖິງເງື່ອນໄຂສະເພາະໃຫ້ກັບນັກລົງທຶນ ເພື່ອຮັບປະກັນດ້ານການເງິນ ແລະ ວິຊາການ, ປະສົບການທີ່ດີ ແລະ ປະຫວັດການທຸລະກິດທີ່ມີ ລັກສະນະຄ້າຍຄືກັນ, ລວມທັງປະຫວັດການດຳເນີນງານດ້ານສິ່ງແວດລ້ອມ ແລະ ຄວາມ ຮັບຜິດຊອບທາງສັງຄົມ;
- ອະທິບາຍເງື່ອນໄຂຂອງຜູ້ລົງທຶນ ຕໍ່ໄປນີ້:
  - ພັດທະນາໂຄງການຕາມມາດຕະຖານເຕັກນິກສາກົນ;
  - ມີປະຫວັດທີ່ດີໃນການດຳເນີນທຸລະກິດທີ່ຄ້າຍຄືກັນ;
  - ມີເງິນລົງທຶນທີ່ແທ້ຈິງ (ບໍ່ແມ່ນເພື່ອຂາຍໂຄງການຕໍ່);
  - ສາມາດພັດທະນາທ່າແຮງໂຄງການຢ່າງມີປະສິດທິພາບສູງສຸດ (ຕ້ອງການທຶນ ແລະ ນະວັດຕະກຳ);
  - ມີແນວຄິດໃນການຮ່ວມມືກັບຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນເພື່ອປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການ ພັດທະນາທ້ອງຖິ່ນ (ການຈ້າງງານ, ພັດທະນາເຕັກສະ, ການຖ່າຍທອດຄວາມຮູ້) ໂດຍ ສະເພາະການສົ່ງເສີມການຈ້າງງານຂອງແມ່ຍິງ;
  - ມີເປົ້າໝາຍສົ່ງເສີມການເພີ່ມມູນຄ່າໃຫ້ແກ່ສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການຂອງລາວ (ສະ ໜັບສະໜູນທຸລະກິດທ້ອງຖິ່ນ, ຖ່າຍທອດເຕັກໂນໂລຊີ);
  - ຄຳນຶ່ງເຖິງສິ່ງແວດລ້ອມ ແລະ ການດຳລົງຊີວິດຂອງປະຊາຊົນ ໂດຍສະເພາະປະຊາຊົນ ໃນເຂດໂຄງການ;
  - ນຳໃຊ້ນະວັດຕະກຳທີ່ເປັນມິດກັບສິ່ງແວດລ້ອມ;
  - ກຳນົດມາດຕະການປົກປ້ອງຊີວະນາໆພັນ ແລະ ຕ້ານໄພອັນຕະລາຍຕໍ່ສິ່ງແວດລ້ອມ;
  - ກຳນົດມາດຕະການຂອງການຮ່ວມມືກັບສະຖາບັນການສຶກສາທ້ອງຖິ່ນ, ໂດຍສະເພາະ ກັບສະຖາບັນອະຊີວະສຶກສາ (ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ການຈັດຫາສະຖານທີ່ໃນການຝຶກງານຕົວ ຈິງສຳລັບນັກຮຽນ);
  - ສົ່ງເສີມ ແລະ ອະນຸລັກວັດທະນະທຳທ້ອງຖິ່ນ.

## 3.18 ຂັ້ນຕອນ ແລະ ການອໍານວຍຄວາມສະດວກໃນການລົງທຶນ

- ອະທິບາຍເຖິງການສະໜັບສະໜູນ ຫຼື ອໍານວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ນັກລົງທຶນໃນການດໍາເນີນຂັ້ນຕອນຂໍອະນຸຍາດລົງທຶນ, ສະໜອງຂໍ້ມູນທີ່ຈໍາເປັນ ແລະ ການສະໜັບສະໜູນນັກລົງທຶນ ແລະ ການບໍລິການຜ່ານຫ້ອງການບໍລິການການລົງທຶນປະຕູດຽວ;
- ນອກນັ້ນ, ອະທິບາຍຂັ້ນຕອນການລົງທຶນ

### ຕົວຢ່າງ:

1. ຍື່ນຄໍາຮ້ອງຂໍການລົງທຶນທີ່ຫ້ອງການບໍລິການການລົງທຶນປະຕູດຽວຂັ້ນສູນກາງ ຫຼື ຂັ້ນແຂວງ;
2. ຍື່ນຂໍໃບອະນຸຍາດລົງທຶນ;
3. ຍື່ນຂໍທະບຽນວິສາຫະກິດ;
4. ຍື່ນຂໍເລກປະຈໍາຕົວພາສີ;
5. ຍື່ນຂໍໃບອະນຸຍາດດໍາເນີນທຸລະກິດຕາມຂະແໜງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ.

## 3.19 ລາຍລະອຽດສໍາລັບການຕິດຕໍ່ປະສານງານ

- ພະແນກແຜນການ ແລະ ການລົງທຶນແຂວງ ຫຼື ພາກສ່ວນຮັບຜິດຊອບ ຮັບປະກັນຂໍ້ມູນການປະສານງານຕ້ອງອັບເດດ ແລະ ເປັນເບີຕິດຕໍ່ທີ່ສາມາດໃຫ້ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບໂຄງການໄດ້;

ໂທ:

ແຟັກ:

- ຫ້ອງການແຜນການ ແລະ ການລົງທຶນເມືອງ ຫຼື ພາກສ່ວນຮັບຜິດຊອບ.

ໂທ:

ແຟັກ:



## 3.20 ຕາຕະລາງສະຫຼຸບຮ່າງໂຄງການຮຽກການລົງທຶນ

ຕາຕະລາງຂ້າງລຸ່ມນີ້ສະຫຼຸບຮ່າງໂຄງການຮຽກການລົງທຶນ ທີ່ສາມາດນຳໃຊ້ເພື່ອເກັບກຳຂໍ້ມູນເພື່ອປະກອບເປັນຂໍ້ມູນໂຄງການຮຽກການລົງທຶນ.

ຂໍ້ມູນທີ່ຕ້ອງການ	ຄຳຕອບ
ສະພາບລວມຂອງແຂວງ	
ສະພາບແວດລ້ອມການດຳເນີນທຸລະກິດ	
ຊື່ໂຄງການ	
ພາກສ່ວນຮັບຜິດຊອບ	
ຂັ້ນອະນຸມັດ	
ວັນທີສ້າງໂຄງການຮຽກການລົງທຶນ	
<b>ສະຫຼຸບຫຍໍ້ໂຄງການ</b>	
ລາຍລະອຽດໂຄງການ	
ທີ່ຕັ້ງໂຄງການ	
ຂອບເຂດໂຄງການ	
ໄລຍະເວລາໂຄງການ	
ຮຸບແບບການລົງທຶນ	
<b>ສຶກສາຄວາມເປັນໄປໄດ້ເບື້ອງຕົ້ນ</b>	
ຕະຫຼາດ	
ກິດຈະກຳການລົງທຶນ	
ຄາດຄະເນເງິນລົງທຶນ	
ໂຄງສ້າງແຮງງານ	
<b>ນະໂຍບາຍສົ່ງເສີມການລົງທຶນ ແລະ ເງື່ອນໄຂການລົງທຶນ</b>	
ນະໂຍບາຍສົ່ງເສີມການລົງທຶນ	
ເງື່ອນໄຂຂອງນັກລົງທຶນ	
ຂັ້ນຕອນ ແລະ ການອຳນວຍຄວາມສະດວກໃນການລົງທຶນ	
ລາຍລະອຽດຕິດຕໍ່ປະສານງານ	

# ເອກະສານຊ້ອນທ້າຍ | ການສ້າງແຜນທຸລະກິດດ້ວຍ Business Model Canvas

ການວາງແຜນທຸລະກິດໃຫ້ປະສົບຄວາມສໍາເລັດແມ່ນມີຄວາມທ້າທາຍ, ແຕ່ກໍ່ສາມາດດາເນີນການໄດ້ຫາກມີການວາງແຜນທີ່ດີ. ເຄື່ອງມືທີ່ຫຼາຍອົງກອນໃຊ້ຄື Business Model Canvas ເພື່ອໃຊ້ໃນການເກັບກໍາຂໍ້ມູນວາງແຜນ ແລະ ປະເມີນຄວາມສ່ຽງທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນໃນອະນາຄົດໄດ້. Business Model Canvas ແມ່ນເຄື່ອງມືທີ່ຊ່ວຍອອກແບບທຸລະກິດຜ່ານອົງປະກອບ 9 ຢ່າງຄື:

ກຸ່ມລູກຄ້າ Customer Segment-CS	<ul style="list-style-type: none"> <li>ຜູ້ທີ່ໃຊ້ບໍລິການ ຫຼື ສິນຄ້າ.</li> </ul>
ການສະເໜີຄຸນຄ່າ Value Propositions-VP	<ul style="list-style-type: none"> <li>ຈຸດຂາຍຂອງສິນຄ້າ ຫຼື ບໍລິການທີ່ພົ້ນເດັ່ນ ແລະ ມີຄຸນຄ່າສະເພາະທີ່ເປັນເອກະລັກ.</li> </ul>
ຊ່ອງທາງການບໍລິການ ແລະ ຂາຍ Channel-CH	<ul style="list-style-type: none"> <li>ຮູບແບບ ແລະ ວິທີການສື່ສານ, ການຂາຍ.</li> </ul>
ຄວາມສໍາພັນກັບລູກຄ້າ Customer Relationships-CR	<ul style="list-style-type: none"> <li>ວິທີການສ້າງ ແລະ ຮັກສາຖານລູກຄ້າ.</li> </ul>
ແຫຼ່ງລາຍຮັບ Revenue Streams-RS	<ul style="list-style-type: none"> <li>ລາຍຮັບຂອງທຸລະກິດໄດ້ມາຈາກໃສ, ເທົ່າໃດ ເປັນຫລັກ.</li> </ul>
ຊັບພະຍາກອນຫລັກ Key Resources-KR	<ul style="list-style-type: none"> <li>ສິ່ງທີ່ທຸລະກິດຕ້ອງມີຄວາມພ້ອມ, ຈຸດແຂງ ແລະ ສ້າງຄວາມສະດວກແກ່ການສ້າງ ຫຼື ດໍາເນີນທຸລະກິດ.</li> </ul>
ກິດຈະກຳຫລັກ Key Activities-KA	<ul style="list-style-type: none"> <li>ກິດຈະກຳທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດຢູ່ໄດ້ (ກິດຈະກຳຫລັກ ແລະ ກິດຈະກຳສໍາຮອງ).</li> </ul>
ພັນທະມິດຫລັກ Key Partners-KP	<ul style="list-style-type: none"> <li>ສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການໃຊ້ວັດຖຸດິບ, ຕະຫລາດ, ທຶນ ແລະ ການຊ່ວຍດ້ານການຂາຍ.</li> </ul>
ໂຄງສ້າງດ້ານລາຍຈ່າຍແລະຕົ້ນທຶນ Cost Structure-CS	<ul style="list-style-type: none"> <li>ບັນດາລາຍຈ່າຍທັງຫມົດຂອງທຸລະກິດ (ລາຍຈ່າຍບໍລິຫານ, ຊື້ວັດຖຸດິບ, ການຕະຫລາດ, ດອກເບ້ຍ, ແລະ ອື່ນໆ).</li> </ul>

## 1. ກຸ່ມລູກຄ້າ (Customer Segment- CS)

ເມື່ອຈະຕື່ມຂໍ້ມູນໃສ່ຫ້ອງລູກຄ້າ ໃຫ້ຄິດເຖິງລູກຄ້າທັງໝົດຂອງທຸລະກິດທີ່ຈະສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນ ແລ້ວລອງຈັດໃຫ້ເປັນກຸ່ມໂດຍໃຊ້ຫຼັກການໃດກໍ່ໄດ້ຕາມຄວາມເໝາະສົມ. ການຈັດກຸ່ມຈະເຮັດໃຫ້ເຫັນພາບ ແລະ ຮູ້ວ່າຕ້ອງເຮັດແນວໃດຈຶ່ງຈະຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າໄດ້ດີຂຶ້ນ. ນອກນັ້ນຍັງຊ່ວຍໃຫ້ການຕັດສິນໃຈຖືກ ວ່າລູກຄ້າກຸ່ມໃດທີ່ຕ້ອງການເອົາໃຈໃສ່ເປັນພິເສດ ຫຼື ຄວນຈັດລາຍການໂຄສະນາສົ່ງເສີມການຂາຍແບບໃດຈຶ່ງຈະດຶງດູດລູກຄ້າກຸ່ມທີ່ຕ້ອງການໄດ້. ຕົວຢ່າງ: ການຈັດກຸ່ມລູກຄ້າ, ລູກຄ້າທີ່ຕ້ອງການສິ່ງທີ່ແຕກຕ່າງອອກໄປ, ລູກຄ້າທີ່ຕ້ອງການອາໄສຊ່ອງທາງໃໝ່ຈຶ່ງຈະເຂົ້າໄດ້, ລູກຄ້າທີ່ເປັນແຫຼ່ງລາຍໄດ້ຫຼັກຂອງທຸລະກິດ.

## 2. ການສະເໜີຄຸນຄ່າ (Value Propositions-VP)

ບ່ອນນີ້ທ່ານຄວນເລີ່ມຕົ້ນດ້ວຍການລອງຄິດເບິ່ງວ່າທ່ານຕ້ອງການໃຫ້ສິນຄ້າ ຫຼື ບໍລິການ ຫຼື ປະສົບການທີ່ສົ່ງຕໍ່ມີຜົນກັບລູກຄ້າໄດ້ແນວໃດເຊັ່ນ: ຊ່ວຍແກ້ບັນຫາລູກຄ້າໄດ້ ຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ ຫຼື ເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າມີຄວາມສຸກ ແລະ ຄວາມເພິ່ງພໍໃຈ. ນອກນັ້ນ, ການລອງຄິດ ດ້ວຍມູມມອງຂອງລູກຄ້າມີປະໂຫຍດຫຼາຍເຮົາຄວນພິຈາລະນາວ່າໃນມູມມອງຂອງຄຳ ຄຸນຄ່າຂອງທຸລະກິດຈະສ້າງຂຶ້ນມີຫຍັງ ແລະ ເປັນຫຍັງລູກຄ້າຈຶ່ງເລືອກຊື້ສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການນີ້.

## 3. ຊ່ອງທາງ (Channels-CH)

ລອງຄິດເບິ່ງວ່າມີຊ່ອງທາງ, ຮູບແບບຂອງການໃຫ້ບໍລິການ, ການຂາຍສິນຄ້າ ຫຼື ວິທີການໃດແດ່ທີ່ຊ່ວຍໃຫ້ສາມາດກະຈາຍຂໍ້ມູນຫຼືສົ່ງມອບຄຸນຄ່າການບໍລິການໃຫ້ແກ່ຜູ້ໃຊ້ບໍລິການ ຫຼື ສິນຄ້າ. ອາດນາແນວຄິດທາງການຕະຫຼາດມາຊ່ວຍເຮັດໃຫ້ເຫັນພາບຊັດເຈນຂຶ້ນເຊັ່ນ: ທຸລະກິດທີ່ເຮົາໃຊ້ຊ່ອງທາງໃດໃນການໂຄສະນາປະຊາສຳພັນໃຫ້ລູກຄ້າຮູ້ຈັກ, ຂາຍສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການແນວໃດ ແລະ ມີສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການຮູບແບບໃດ.

## 4. ຄວາມສຳພັນລູກຄ້າ (Customer Relations-CR)

ຄວາມສຳພັນກັບລູກຄ້າມີຫຼາຍຮູບແບບເຊັ່ນ: ຄວາມສາພັນໂດຍກົງ, ຄວາມສາພັນແບບຜ່ານໂທລະສັບ, ຄວາມສຳພັນແບບຕິດຕໍ່ກັນທາງອິນເຕີເນັດ, ທຸລະກິດສາມາດມີຄວາມສຳພັນກັບລູກຄ້າແບບດຽວ ຫຼື ຫຼາຍແບບໄດ້ຕ້ອງຄິດຄົ້ນວ່າເຮັດແນວໃດຈຶ່ງຈະໄດ້ລູກຄ້າ, ຕ້ອງເຮັດແບບໃດຈຶ່ງຈະສາມາດຮັກສາກຸ່ມລູກຄ້າໄວ້ ແລະ ຕ້ອງເຮັດແນວໃດຈຶ່ງຈະສາມາດເພີ່ມຖານລູກຄ້າໄດ້. ນອກນັ້ນ, ຕ້ອງພິຈາລະນາວ່າລູກຄ້າເພິ່ງພໍໃຈກັບຄວາມສຳພັນທີ່ມີຢູ່ໃນປະຈຸບັນແນວໃດ, ຕ້ອງປັບປຸງຫຍັງ ແລະ ຈະນຳຄວາມສາພັນກັບລູກຄ້າໄປປະກອບກັບແບບຈຳລອງທຸລະກິດທີ່ວາງໄວ້ຄືແນວໃດ.

## 5. ແຫຼ່ງລາຍຮັບ (Revenue Streams-RS)

ກັບໄປເບິ່ງກຸ່ມລູກຄ້າແລ້ວພິຈາລະນາວ່າທຸລະກິດສ້າງລາຍຮັບແຕ່ລະກຸ່ມເທົ່າໃດ: ແບ່ງຕາມປະເພດສິນຄ້າ ຫຼື ບໍລິການ, ເມື່ອນາຂໍ້ມູນເຂົ້າໃສ່ໃນຫ້ອງນີ້ໄປລົບກັບຫ້ອງໂຄງສ້າງຕົ້ນທຶນ ຈະຮູ້ເລີຍວ່າທຸລະກິດມີກາໄລ ຫຼື ຂາດທຶນ ແລະ ຍັງຊ່ວຍເຮັດໃຫ້ຮູ້ວ່າທຸລະກິດມີສະຖານະທາງການເງິນຫມັ້ນຄົງ ຫຼື ບໍ່.

## 6. ຊັບພະຍາກອນຫຼັກ (Key Resources-KR)

ຊັບພະຍາກອນຫຼັກຄື ສິ່ງທີ່ຈຳເປັນຕ້ອງໃຊ້ເພື່ອສ້າງຄຸນຄ່າຂອງທຸລະກິດທີ່ຈະສ້າງຂຶ້ນ ສຳລັບທຸລະກິດສ່ວນໃຫຍ່ ຊັບພະຍາກອນຫຼັກມັກເປັນສ່ວນໃດສ່ວນໜຶ່ງ ຫຼື ຫຼາຍກວ່າເຊັ່ນ: ສິ່ງທີ່ເປັນວັດຖຸ, ບຸກຄະລາກອນ ວັດຖຸດິບ, ທຶນ ແລະ ຄວາມຮູ້ ຈຸດເດັ່ນຂອງທຸລະກິດຢູ່ບ່ອນທີ່ການຂາຍສິນຄ້າທີ່ຄຸນະພາບດີ ລາຄາຖືກ ຊັບພະຍາກອນຫຼັກອາດ ເປັນວັດຖຸເຊັ່ນ: ໂຮງງານ, ເຄື່ອງຈັກ ຫຼື ຫນ້າຮ້ານ, ແຕ່ຖ້າທຸລະກິດເນັ້ນຄວາມໂດດເດັ່ນ ຊັບພະຍາກອນຫຼັກອາດ ເປັນບຸກຄະລາກອນເຊັ່ນ: ນັກອອກແບບເກັ່ງໆ ເຮົາຕ້ອງຫາຄາຕອບໃຫ້ໄດ້ວ່າຊັບພະຍາກອນທີ່ສາຄັນທີ່ສຸດໃນ ທຸລະກິດຂອງເຮົາແມ່ນຫຍັງເພາະມັນສົ່ງຜົນຕໍ່ອົງປະກອບອື່ນໆ.

## 7. ກິດຈະກຳຫຼັກ (Key Activities-KA)

ລອງຄິດເບິ່ງວ່າແມ່ນຫຍັງຄືສິ່ງທີ່ຕ້ອງເຮັດເພື່ອເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດສາມາດດຳເນີນໄປໄດ້ຕໍ່ໄປ ເຊິ່ງອາດມີໜຶ່ງຢ່າງ ຫຼື ຫຼາຍກວ່ານັ້ນກໍໄດ້ເຊັ່ນ: ຖ້າທຸລະກິດຂອງທ່ານເປັນໂຮງງານຜະລິດສິນຄ້າ, ກິດຈະກຳຈະຢູ່ທີ່ຂະບວນການຜະລິດ, ການຄວບຄຸມການຜະລິດໃຫ້ມີປະສິດທິພາບ ຫຼື ການຄິດຄົ້ນເຕັກໂນໂລຊີການຜະລິດ ຫຼື ຖ້າເປັນທຸລະກິດດ້ານ ການໃຫ້ຄຳປຶກສາກິດຈະກຳຫຼັກອາດເປັນການເພີ່ມຄວາມຮູ້ຄວາມຊ່ຽວຊານໃນດ້ານນັ້ນໆ ແລະ ບໍລິການທີ່ ເອົາໃຈໃສ່ຕໍ່ລູກຄ້າທີ່ໜ້າສົນໃຈຄື: ເຖິງວ່າຈະເປັນທຸລະກິດປະເພດດຽວກັນ ກໍບໍ່ໄດ້ໝາຍວ່າຈະຕ້ອງມີກິດຈະກຳ ຫຼັກຄືກັນ ເພາະຄຸນຄ່າ ແລະ ອົງປະກອບອື່ນໆ ທີ່ຕ່າງກັນຈະເປັນຕົວກຳນົດວ່າກິດຈະກຳຫຼັກຂອງທຸລະກິດແມ່ນ ຫຍັງ.

## 8. ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຫຼັກ (Key Partners-KP)










ໃນຫ້ອງນີ້ໃຫ້ເຮົາລອງຄິດເຖິງຄົນນອກ ເຊິ່ງອາດຈະເປັນຜູ້ສະໜອງ, ບໍລິສັດພັນທະມິດ ຫຼື ໜ່ວຍງານລັດ ທີ່ມີ ບົດບາດສຳຄັນໃນທຸລະກິດຂອງທ່ານ ການມີຄູ່ຮ່ວມຫຼັກທີ່ເໝາະສົມ ຈະເຮັດໃຫ້ການດຳເນີນງານເປັນໄປຢ່າງມີ ປະສິດທິພາບ, ຊ່ວຍໃຫ້ເຂົ້າໃຈເຖິງຊັບພະຍາກອນທີ່ຈຳເປັນ ລວມທັງການຫຼຸດຄວາມສ່ຽງ ທີ່ອາດເກີດຂຶ້ນກັບ ທຸລະກິດໄດ້ເຊັ່ນ: ຖ້າເຮັດທຸລະກິດອອນໄລ, ຄູ່ຮ່ວມຫຼັກຈະແມ່ນເວັບໄຊ ຂາຍເຄື່ອງຕ່າງໆ ຫຼື ຖ້າທ່ານເຮັດທຸລະ ກິດດ້ານອາຫານສຸຂະພາບ ແລະ ເຄື່ອງສຳອາງ ຕ້ອງສ້າງຄວາມສຳພັນກັບຜູ້ສະໜອງ, ໂຮງຫມໍ, ຄລິນິກ ແລະ ໜ່ວຍງານລັດທີ່ຮັບຜິດຊອບດ້ານນີ້.

## 9. ໂຄງສ້າງຕົ້ນທຶນ (Cost Structure-CS)

ລອງຄິດເຖິງຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ຈຳເປັນສຳລັບທຸລະກິດຂອງທ່ານ ການຂຽນຂໍ້ມູນລົງໃນຫ້ອງນີ້ຈະງ່າຍຂຶ້ນຖ້າຕື່ມຂໍ້ມູນໃນ ຫ້ອງຊັບພະຍາກອນຫຼັກ, ກິດຈະກຳຫຼັກ ແລະ ຄູ່ຮ່ວມຫຼັກໃຫ້ສາເລັດກ່ອນ.

## ຂໍ້ທີ່ 9 ແລະ 5 ປຽບທຽບໄດ້ກັບຮາກຖານຂອງທຸລະກິດ

ຕຳແໜ່ງຂອງອົງປະກອບແຕ່ລະຫ້ອງລ້ວນແຕ່ມີຄວາມໝາຍເຊື່ອງໄວ້ຕົວຢ່າງ: ອົງປະກອບທີ 9 ແລະ ອົງປະກອບ ທີ 5 ຢູ່ໃນຕຳແໜ່ງຕໍ່ສຸດຄືກັບເປັນຖານໃຫ້ແກ່ແຜນທຸລະກິດ Canvas ຍ້ອນໂຄງສ້າງແຫຼ່ງລາຍຮັບ ແລະ ຕົ້ນທຶນ ຄືຮາກຖານ ທີ່ຄ້ຳຊື້ໃຫ້ພາກສ່ວນອື່ນໆຂອງໂມເດວທຸລະກິດສາມາດຂັບເຄື່ອນໄປໄດ້. ນອກນັ້ນ, ດ້ານຂວາຂອງ ຮູບປະກອບດ້ວຍລູກຄ້າ, ຄວາມສາພັນກັບລູກຄ້າ, ຊ່ອງທາງກະແສລາຍຮັບ ໝາຍຄວາມວ່າເປັນການຕອບສະ ໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຄື ແຫຼ່ງທີ່ມາຂອງລາຍຮັບ ໃນຂະນະທີ່ເບື້ອງຊ້າຍຂອງຮູບໝາຍເຖິງໂຄງສ້າງຂອງ ຕົ້ນທຶນທີ່ຕ້ອງຈ່າຍຄື: ຊັບພະຍາກອນຫຼັກ, ກິດຈະກຳຫຼັກ ແລະ ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຫຼັກ.










Business Model Canvas		ສໍາລັບໂຄງການ:		ວັນທີ:	ແບບທີ່:
<b>KP</b>  <p>ໃຜເປັນຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຫຼັກ? ໃຜແມ່ນຜູ້ສະໜອງຫຼັກ? ຊັບພະຍາກອນຫຍັງທີ່ຕ້ອງການຈາກຜູ້ສະໜອງ? ກິດຈະກຳຫຼັກທີ່ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດເຮັດ?</p> <p>ແຮງຈູງໃຈສໍາລັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ: ເຮັດໃຫ້ເກີດປະໂຫຍດສູງສຸດ, ຫຼຸດຄວາມສ່ຽງ ແລະ ຄວາມບໍ່ແນ່ນອນ, ຊື່ຊັບພະຍາກອນ ແລະ ກິດຈະກຳບາງຢ່າງນໍາໃຜ?</p>	<b>KA</b>  <p>ກິດຈະກຳຫຼັກຫຍັງທີ່ເຮັດໃຫ້ເກີດຄຸນຄ່າທີ່ເຮົາຕ້ອງການ?</p> <p>ຊ່ອງທາງການກະຈາຍສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການເປັນແນວໃດ? ການພົວພັນລູກຄ້າແບບໃດ? ກະແສລາຍໄດ້?</p> <p>ໝວດ: ການຜະລິດ, ການແກ້ໄຂບັນຫາ, ເວທີ/ເຄືອຂ່າຍ.</p>	<b>VP</b>  <p>ຄຸນຄ່າໃດທີ່ສິ່ງໃຫ້ລູກຄ້າ? ບັນຫາອັນໃດຂອງລູກຄ້າທີ່ຈະຊ່ວຍແກ້ໄຂ? ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການອັນໃດທີ່ສະເໜີໃຫ້ແຕ່ລະກຸ່ມລູກຄ້າ? ລູກຄ້າຕ້ອງການອັນໃດ?</p> <p><b>ຄຸນລັກສະນະ:</b> ຄວາມໃໝ່, ປະສິດທິພາບ, ການອອກແບບ, ຍີ່ຫໍ້/ສະຖານະ, ລາຄາ, ການຫຼຸດຕົ້ນທຶນ, ການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງ, ການເຂົ້າຫາ, ຄວາມສະດວກສະບາຍໃນການນໍາໃຊ້.</p>	<b>CR</b>  <p>ປະເພດຂອງຄວາມສໍາພັນໃດທີ່ແຕ່ລະກຸ່ມລູກຄ້າຄາດຫວັງວ່າຈະສ້າງ ແລະ ຮັກສາ? ສ້າງຄວາມສໍາພັນອັນໃດ? ຄວາມສໍາພັນຂອງລູກຄ້າໄດ້ປະສົມປະສານກັບສ່ວນອື່ນຂອງທຸລະກິດຂອງເຮົາແນວໃດ? ເຂົາເຈົ້າມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍເທົ່າໃດ?</p>	<b>CS</b>  <p>ສ້າງຄຸນຄ່າສໍາລັບໃຜ? ໃຜເປັນລູກຄ້າທີ່ສໍາຄັນທີ່ສຸດ? ພື້ນຖານລູກຄ້າເປັນແບບໃດເປັນຕະຫຼາດຂະໜາດໃຫຍ່, ຕະຫຼາດສະເພາະ, ແບ່ງເປັນກຸ່ມ, ກະຈາຍ, ຫຼາຍແບບ.</p>	
	<b>KR</b>  <p>ຊັບພະຍາກອນທີ່ສໍາຄັນອັນໃດທີ່ສ້າງມູນຄ່າຕາມທີ່ຕ້ອງການ? ຊ່ອງທາງການແຈກຢາຍແບບໃດ? ການພົວພັນລູກຄ້າ? ລາຍຮັບລາຍໄດ້?</p> <p><b>ປະເພດຂອງຊັບພະຍາກອນ:</b> ທາງກາຍະພາບ, ທາງປັນຍາ (ສິດທິບັດ, ຍີ່ຫໍ້, ລິຂະສິດ, ຂໍ້ມູນ, ບຸກຄະລາກອນ, ການເງິນ).</p>		<b>CH</b>  <p>ລູກຄ້າຕ້ອງການໃຫ້ເຂົ້າຫາຜ່ານຊ່ອງທາງໃດ? ປະຈຸບັນເຂົ້າຫາລູກຄ້າໄດ້ແນວໃດ? ປະສົມປະສານຊ່ອງທາງຕ່າງໆແນວໃດ? ຊ່ອງທາງໃດດີທີ່ສຸດ? ຊ່ອງທາງໃດທີ່ປະຫຍັດຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຫຼາຍທີ່ສຸດ? ມີປະສົມປະສານຊ່ອງທາງຕ່າງໆກັບລູກຄ້າເປັນປະຈໍາແນວໃດ?</p>		
<b>CS</b>  <p>ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ສໍາຄັນທີ່ສຸດຂອງທຸລະກິດແມ່ນຫຍັງ? ຊັບພະຍາກອນຫຼັກໃດມີລາຄາແພງທີ່ສຸດ? ກິດຈະກຳທີ່ສໍາຄັນອັນໃດທີ່ມີລາຄາແພງທີ່ສຸດ?</p> <p><b>ທຸລະກິດຫຍັງເພີ່ມຕື່ມ:</b> ຂັບເຄື່ອນດ້ວຍຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ (ໂຄງສ້າງຕົ້ນທຶນຕໍ່າສຸດ, ການສະເຫນີລາຄາຕໍ່າ, ການໃຊ້ບໍລິການພາຍນອກ), ຂັບເຄື່ອນດ້ວຍມູນຄ່າ (ເນັ້ນໃສ່ການສ້າງມູນຄ່າ, ການສະເຫນີມູນຄ່າເພີ່ມ).</p> <p><b>ລັກສະນະຕົວຢ່າງ:</b> ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຄົງທີ່ (ເງິນເດືອນ, ຄ່າເຊົ່າ, ຄ່ານໍ້າ ແລະ ຄ່າໄຟ), ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ປ່ຽນແປງ, ການປະຫຍັດຕໍ່ຂະໜາດ, ການປະຫຍັດໃນຂອບເຂດ.</p>		<b>RS</b>  <p>ມູນຄ່າໃດທີ່ລູກຄ້າເຕັມໃຈທີ່ຈະຈ່າຍ? ສິ່ງທີ່ເຂົາເຈົ້າຈ່າຍໃນປະຈຸບັນ? ປະຈຸບັນເຂົາເຈົ້າຈ່າຍເງິນແນວໃດ? ເຂົາເຈົ້າຢາກຈ່າຍເງິນແນວໃດ? ແຕ່ລະກະແສລາຍຮັບປະກອບສ່ວນໃຫ້ລາຍຮັບລວມເທົ່າໃດ?</p> <p><b>ປະເພດ:</b> ການຂາຍຊັບສິນ, ຄ່າທຳນຽມການນໍາໃຊ້, ຄ່າທຳນຽມການສະຫມັກ, ການໃຫ້ກູ້ຢືມເງິນ/ການເຊົ່າ/ການໃຫ້ເຊົ່າ, ຄ່າໃບອະນຸຍາດ, ຄ່າທຳນຽມນາຍຫນ້າ, ການໂຄສະນາ.</p>			

# Business Model Canvas

ສໍາຫລັບໂຄງການ: ສາຍການບິນຕົ້ນທຶນຕໍ່

ວັນທີ:

ແບບທີ່:

<b>KP</b> 	<b>KA</b> 	<b>VP</b> 	<b>CR</b> 	<b>CS</b> 
<ul style="list-style-type: none"> <li>❶ ຜູ້ສະໜອງອາຫານ ແລະ ເຄື່ອງດື່ມ;</li> <li>❷ ສະໜາມບິນ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❶ ໃຫ້ບໍລິການການບິນ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❶ ການເດີນທາງທີ່ສະດວກສະບາຍ;</li> <li>❷ ກົງຕໍ່ເວລາ;</li> <li>❸ ຕາຕະລາງມີຄວາມຢືດຫົດ;</li> <li>❹ ລາຄາຖືກ ແລະ ເຖິງຈຸດໝາຍໄວ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❶ ພະຍາຍາມຮັກສາຖານລູກຄ້າດ້ວຍການສະສົມໄມ;</li> <li>❷ ຄວາມສໍາພັນທຸລະກິດ ແບບ B2B.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❶ ລູກຄ້າທົ່ວໄປທີ່ຕ້ອງການການທ່ອງທ່ຽວ;</li> <li>❷ ລູກຄ້ານັກທຸລະກິດທີ່ເດີນທາງໄປວຽກ;</li> <li>❸ ລູກຄ້າທີ່ຕ້ອງການໂດຍສານໃນລາຄາປະຫຍັດ.</li> </ul>
	<b>KR</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>❶ ການບໍລິການທີ່ວ່ອງໄວ ແລະ ກົງເວລາ.</li> </ul>		<b>CH</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>❶ ຫ້ອງການ;</li> <li>❷ ເວັບໄຊ;</li> <li>❸ ຫ້ອງການຢູ່ສະໜາມບິນ;</li> <li>❹ ແອບພິເຄຊັນ.</li> </ul>	
<b>CS</b> 		<b>RS</b> 		
<ul style="list-style-type: none"> <li>❶ ຍົນ;</li> <li>❷ ຄ່າບໍລິການສະໜາມບິນ;</li> <li>❸ ພະນັກງານ.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>❶ ຂາຍປີ້;</li> <li>❷ ຂາຍສິນຄ້າ;</li> <li>❸ ບໍລິການອື່ນໆ.</li> </ul>		



### ກົມສົ່ງເສີມການລົງທຶນ

ກະຊວງແຜນການ ແລະ ການລົງທຶນ

ເບີໂທ: +856 21 217012

ແຟັກ: +856 21 215491

ອີເມວ: [ipd-mpilaos@investlaos.gov.la](mailto:ipd-mpilaos@investlaos.gov.la)

ເວັບໄຊ [www.investlaos.gov.la](http://www.investlaos.gov.la).



**Poverty-Environment Action**  
for Sustainable Development Goals



ຂັ້ນຕອນການດໍາເນີນງານແບບມາດຕະຖານສໍາລັບໂຄງການລົງທຶນຮ່ວມ ລະຫວ່າງພາກລັດ ແລະ ເອກະຊົນ ສ້າງຂຶ້ນໂດຍການສະໜັບສະໜູນຂອງໂຄງການປັບປຸງການລົງທຶນທີ່ມີຄຸນນະພາບ ເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍການພັດທະນາແບບຍືນຍົງໃນ ສປປ ລາວ (PEA) ໂດຍທຶນສະໜັບສະໜູນຈາກ ລັດຖະບານ ໂອຕຣິດ (Austria), ແບນຊິກ (Belgium), ນອກແວ (Norway), ຊູແອດ (Sweden) ແລະ ສະຫະພາບເອີຣົບ (European Union). ເນື້ອໃນຂອງ ຂັ້ນຕອນການດໍາເນີນງານແບບມາດຕະຖານສໍາລັບໂຄງການລົງທຶນຮ່ວມ ລະຫວ່າງພາກລັດ ແລະ ເອກະຊົນ ແມ່ນຄວາມຮັບຜິດຊອບຂອງໂຄງການ PEA ເຊິ່ງອາດຈະບໍ່ສະທ້ອນເຖິງຄວາມຄິດເຫັນຂອງລັດຖະບານ ໂອຕຣິດ (Austria), ແບນຊິກ (Belgium), ນອກແວ (Norway), ຊູແອດ (Sweden) ແລະ ສະຫະພາບເອີຣົບ (European Union).

