



**ບົດສັງເຂບດ້ານນະໂຍບາຍ  
ການແກ້ໄຂຜົນກະທົບຈາກການສິ້ນສຸດໂກຕ້າ  
ສຳລັບການສົ່ງອອກ ແລະ ນຳເຂົ້າ ຜະລິດຕະພັນ  
ແຜ່ນແພ ແລະ ເຄື່ອງນຸ່ງຫົ່ມ ຕໍ່ ສປປ ລາວ**



**ຍຸດທະສາດການເຈລະຈາດ້ານການຄ້າ**

ຜູ້ສົ່ງອອກລາວກຳລັງປະເຊີນໜ້າກັບ ຂໍ້ກົດກັ້ນຫຼາຍປະເພດໃນການເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດ, ທີ່ເປັນສິ່ງຂັດຂວາງ ການສົ່ງອອກໃນອະນາຄົດຂອງ ສິນຄ້າສົ່ງອອກທີ່ຄາດກະວ່າເປັນສິນຄ້າທ່າແຮງ ແລະ ມີມູນຄ່າເພີ່ມ. ຄວາມເປັນຈິງທີ່ເຮັດໃຫ້ຜູ້ສົ່ງອອກ ລາວບໍ່ສາມາດໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຢ່າງເຕັມສ່ວນ ຈາກການເຊື່ອມໂຍງ ເສດຖະກິດ ແມ່ນເນື່ອງມາຈາກກຳແພງພາສີ ແລະ ຂໍ້ກົດກັ້ນທີ່ບໍ່ແມ່ນພາສີ. ຍ້ອນວ່າ ສປປ ລາວ ໄດ້ຮັບສິດທິພິເສດ ເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດຫຼາຍປະເພດ ທີ່ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນຍົກເວັ້ນພາສີນຳເຂົ້າ, ບັນດິນຕໍ່ທີ່ຕິດພັນກັບ ຄວາມສາມາດຂອງຜູ້ສົ່ງອອກ ໃນການຫຼຸດຜ່ອນຂໍ້ກົດກັ້ນທີ່ບໍ່ແມ່ນພາສີ ເຊັ່ນ: ລະບຽບແຫຼ່ງກຳເນີດສິ ຄ້າທີ່ມີເນື້ອ ໃນເຂົ້າໃຈຍາກ ແລະ ລະບຽບການດ້ານສຸຂະອະນາໄມສູງ.

**ການພົວພັນການຄ້າ**

ລັດຖະບານແຫ່ງ ສປປ ລາວໄດ້ກຳນົດກຸ່ມກິດຈະກຳຫຼັກເພື່ອສຳເລັດເປົ້າໝາຍໂດຍທົ່ວໄປ ແລະ ໃຫ້ຄວາມສຳຄັນຕໍ່ແຜນການພັດທະນາການຄ້າ ເຊັ່ນ: ການຮ່ວມມືການຄ້າກັບພາຍນອກ; ການພັດທະນາ ແລະ ສົ່ງເສີມການສົ່ງອອກ; ການຄຸ້ມຄອງການນຳເຂົ້າ; ການພັດທະນາການຄ້າ ແລະ ການຄ້າຜ່ານແດນ; ການພັດທະນາຕະຫຼາດ; ແລະ ການປະຕິຮູບບຸກຄະລະກອນ ແລະ ການຄຸ້ມຄອງ. ສປປ ລາວ ມີສາຍພົວພັນດ້ານການຄ້າກັບຫຼາຍກວ່າ 50 ປະເທດ, ແລະ ນັບຕັ້ງແຕ່ປີ 1990 ເປັນຕົ້ນມາ ສປປ ລາວໄດ້ເຊັນສັນຍາການຄ້າສອງຝ່າຍກັບ 16 ປະເທດ ຊຶ່ງສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນກັບ ປະເທດສະມາຊິກອາ ຊຽນ ຍົກເວັ້ນ ບຣູໄນ ແລະ ສິງກະໂປ. ໄທ ແລະ ສສ ຫວຽດນາມ ແມ່ນຄູ່ຄ້າທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດຂອງ ສປປ ລາວ ເນື່ອງຈາກມີຊາຍແດນຕິດຈອດກັນ ແລະ ມີຄວາມສຳພັນດ້ານວັດທະນາທຳທີ່ໃກ້ຊິດ. ສັນຍາວ່າດ້ວຍການຄ້າ ລະຫວ່າງ ສປປ ລາວ ແລະ ອາເມລິກາ (BTA)

ແມ່ນສັນຍາທີ່ກວມເອົາຫລາຍບັນຫາທີ່ສຸດ ທີ່ ສປປ ລາວ ທີ່ເຄີຍເຊັນມາຈາກອາດິດຈິນເຖິງປະຈຸບັນ. ຍ້ອນວ່າ ມັນກວມເອົາຫຼາຍຂໍ້ຜູກພັນ ທີ່ເປັນຈຸດສຳຄັນພາຍໃຕ້ສັນຍາ WTO. ສ່ວນໃຫຍ່ສັນຍາເຫຼົ່ານັ້ນ ບໍ່ໄດ້ແນໃສ່ສົ່ງເສີມການເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດໃຫ້ຫລາຍຂຶ້ນ ແຕ່ພັດແນໃສ່ສົ່ງເສີມການຮ່ວມມືລະຫວ່າງຄູ່ສັນຍາ ໃນຊ່ວງເວລາຫລາຍປີ ກ່ອນທີ່ ສປປ ລາວ ຈະກາຍເປັນ ສະມາຊິກອົງການ ການຄ້າໂລກ (WTO) ຢ່າງສົມບູນ. ໃນລະດັບພາກພື້ນ, ສປປ ລາວ ກຳລັງເຂົ້າຮ່ວມເຂດການຄ້າເສລີອາຊຽນ (AFTA) ຢ່າງທ້າວທັນ ດັ່ງນັ້ນ ສປປ ລາວຈຶ່ງໄດ້ປະຕິບັດພັນທະພາຍໃຕ້ ລະບອບອັດຕາພາສີພິເສດທີ່ເທົ່າທຽມກັນ (CEPT). ພ້ອມນັ້ນ, ສປປ ລາວ ກຳລັງເຂົ້າຮ່ວມການເຈລະຈາເຂດການຄ້າເສລີກັບ ປະເທດຄູ່ເຈລະຈາຂອງອາຊຽນ ເຊັ່ນ: ສປ ຈີນ, ສ ເກົາຫລີ, ຍີ່ປຸ່ນ, ອິນເດຍ, ແລະ ອິດສະຕາລີ ແລະ ນິວຊີແລນ. ນອກຈາກນັ້ນ, ສປປ ລາວ ຍັງໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຈາກສັນຍາອາຊີ ປາຊີຟິກວ່າດ້ວຍການຄ້າ ທີ່ເຄີຍຮູ້ຈັກກັນໃນເມື່ອກ່ອນເອີ້ນວ່າ ສັນຍາບາງກອກ. ເຖິງວ່າ ສປປ ລາວ ເຂົ້າເປັນພາຄີຂອງສັນຍາ APTA ໃນປີ 1975, ແຕ່ສປປ ລາວ ຍັງບໍ່ທັນ ມີຂີດຄວາມສາມາດໃນການສະເໜີລາຍການສິນຄ້າທີ່ນຳມາຫຼຸດຜ່ອນ

ພາສີ ແຕ່ວ່າ ສປປ ລາວ ໄດ້ຮັບຜົນ ປະໂຫຍດຈາກການປະຕິບັດແບບພິເສດ ແລະ ການໂຍະຍານ ທີ່ໃຫ້ໂດຍ 05 ປະເທດພາສີ ອື່ນໆ ເຊັ່ນ: ບັງກລາເດັດ, ສປ ຈີນ, ອິນເດຍ, ສປເກົາຫລີ, ແລະ ສີລັງກາ.

ສປປ ລາວ ກຳລັງຢູ່ໃນຂັ້ນຕອນການເຂົ້າເປັນສະມາຊິກ WTO; ພາຍໃຕ້ກົດລະບຽບ ແລະ ສັນຍາຂອງ WTO, ການເປັນສະມາຊິກຈະເຮັດໃຫ້ນະໂຍບາຍຕໍ່ຜູ້ສົ່ງອອກລາວ ມີຄວາມແນ່ນອນ ແລະ ໂປ່ງໃສ ຄືດັ່ງທີ່ ບໍລິສັດຕ່າງປະເທດຕ້ອງການດຳເນີນທຸລະກິດຢູ່ ສປປ ລາວ ແລະ ນອກນັ້ນ, ການເປັນສະມາຊິກຈະເຮັດໃຫ້ ສປປ ລາວ ສາມາດນຳໃຊ້ລະບຽບ ກົດໝາຍ ທີ່ເປັນກາງເປັນພື້ນຖານ ໃນຂັ້ນຕອນການແກ້ໄຂຂໍ້ຂັດແຍ່ງ. ພ້ອມ ນັ້ນ, ໃນຖານະເປັນສະມາຊິກ WTO ສປປ ລາວ ຈະຮັບປະກັນສິດກ່ຽວກັບການຜ່ານແດນຫຼາຍຂຶ້ນ ກັບປະເທດເພື່ອນບ້ານ, ແລະ ຮັບປະກັນທີ່ນັ່ງໃນໂຕະເຈລະຈາການຄ້າໂລກ.

**ຂໍ້ກົດກັ້ນດ້ານການຄ້າ**

**ໄທ:** ສິນຄ້າສິ່ງອອກຕົ້ນຕໍໄປໄທ ແມ່ນພະລັງງານໄຟຟ້າ, ໄມ້ ແລະ ຜະລິດຕະພັນໄມ້, ແຮ່ທາດ, ສິນຄ້າກະສິກຳ ເຊັ່ນ ສາລີ, ຍານ, ໝາກຖົ່ວດິນ, ໝາກງາ, ຟອຍ ແລະ ເຄື່ອງນຸ່ງຫົ່ມ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ ຮູບແບບຂອງການສົ່ງອອກໄດ້ມີການປ່ຽນແປງໃນລະດັບໜຶ່ງຈາກໄມ້ ແລະ ຜະລິດຕະພັນໄມ້ ມາເປັນ ເຄື່ອງນຸ່ງຫົ່ມອັດຕາສ່ວນການສົ່ງອອກເຄື່ອງນຸ່ງຫົ່ມໄດ້ເພີ່ມຂຶ້ນ ຫຼາຍກວ່າສອງເທົ່າມູນຄ່າສິ່ງ ອອກທັງໝົດ. ມູນຄ່າການສົ່ງອອກໄດ້ເພີ່ມຂຶ້ນຫລາຍກວ່າເຈັດ ເທົ່າໃນມູນຄ່າ) ແລະ ປະຈຸບັນກວມ ເອົາຫຼາຍກວ່າ 50 ເປີເຊັນຂອງການສົ່ງອອກ.

ໃນກໍລະນີພາສີນຳເຂົ້າ ສິນຄ້າລາວສາມາດເຂົ້າສູ່ຕະຫລາດໄທໄດ້ ພາຍໃຕ້ສິດທິພິເສດດ້ານພາສີແບບເທົ່າ ທຽມກັນ (CEPT), ລະບົບສິດທິພິເສດເພື່ອການເຊື່ອມໂຍງເຂົ້າອາຊຽນ (AISP) ຫລື ຈ່າຍອັດຕາພາສີແບບ ບໍ່ຈຳແນກ (MFN), ຂຶ້ນກັບວ່າ ປະເພດໃດທີ່ໃຫ້ປະໂຫຍດ ແລະ ຄວາມສະດວກແກ້ນັກການຄ້າລາວ ຫລາຍຂຶ້ນໃດ. ໄທໄດ້ສຳເລັດການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ CEPT ໃນປີ 2003 ຊຶ່ງມາຮອດປະຈຸບັນສາມາດເຮັດໃຫ້ 99 ເປີເຊັນ ຂອງລາຍການສິນຄ້າ ແມ່ນນອນໃນບັນຊີຫລຸດຜ່ອນອັດຕາພາສີ (IL) ທີ່ມີ

ອັດຕາພາສີນຳ ເຂົ້າຫລຸດລົງຮອດ 0 ຫາ 5 ເປີເຊັນ. ລາຍການສິນຄ້າເຫຼົ່ານັ້ນໄດ້ກວມເອົາ ສິນຄ້າທັດຖະກຳ ແລະ ເຄື່ອງຕັດຫຍິບ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ສິນຄ້າກະສິກຳຍັງຄົງນອນໃນລາຍການສິນຄ້າທີ່ມີຄວາມກະທົບໄວສູງ ໂດຍກວມເອົາອາ ຫານປຸງແຕ່ງຊຶ່ງຖືກແຍກ ອອກຈາກລາຍການ IL ແລະ ຈະຍ້າຍເອົາໄປໄວ້ໃນລາຍການ IL ໃນປີ 2012.

ເພື່ອອຳນວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ການຄ້າລະຫວ່າງ ສອງປະເທດ, ດ່ານກວດພາສີ ຢູ່ຕາມທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ແຂວງຕ່າງໆ ໄດ້ມີການສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນຫລາຍກວ່າເກົ່າ ແລະ ໄລຍະເວລາຂອງການແຈ້ງພາສີໄດ້ຖືກແກ່ຍາວ ອອກໄປຮອດ 10 ໂມງແລງ (ສຳລັບບຸກຄົນ). ພາຍໃຕ້ການຮ່ວມມືໃນຂົງເຂດລຸ່ມແມ່ນ້ຳຂອງ (GMS) ລະບົບການກວດສອບສຳລັບການສົ່ງອອກ ແລະ ນຳເຂົ້າ ໄດ້ຖືກປັບປຸງໃຫ້ດີຂຶ້ນ.

**ຕະຫລາດສະຫະພາບເອີລົບ ( EU ):**

ອີຢູ 25 ປະເທດແມ່ນຕະຫລາດສິ່ງອອກທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດເປັນອັນດັບ ສອງຂອງ ສປປ ລາວ ຊຶ່ງຕະຫລາດສິ່ງອອກທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດລວມມີ ເຢຍລະມັນ, ຝະລັ່ງ, ອັງກິດ, ເບວຢັງມ ແລະ ເນເທີແລນ. ເຄື່ອງຕັດຫຍິບແມ່ນສິນຄ້າທີ່ສົ່ງອອກຫຼາຍກວ່າທີ່ສຸດ ຊຶ່ງມີມູນຄ່າ 119 ລ້ານເອີໂຣ. ການເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງໄວຂອງການສົ່ງອອກເຄື່ອງນຸ່ງຫົ່ມ ແມ່ນໃນລະຫວ່າງປີ 1997 ແລະ 2001 ກວມເອົາໂດຍ ສ່ວນໃຫຍ່ຂອງ ການສົ່ງອອກຂອງອຸດສະຫະກຳທັງໝົດ.

ປະເທດດ້ອຍພັດທະນາ (LDC), ລາວ ໄດ້ຮັບສິດທິພິເສດພາຍໃຕ້ຂອບ “ທຸກສິ່ງ ທຸກຢ່າງ ນອກຈາກ ອາວຸດ” (EBA), ພາຍໃຕ້ກອບດັ່ງກ່າວ ສປປ ລາວ ສາມາດສົ່ງອອກໄດ້ທຸກປະເພດສິນຄ້າ ນອກຈາກອາວຸດ ແລະ ວັດຖຸລະເບີດ, ໂດຍກວມເອົາ ເຄື່ອງຕັດຫຍິບ, ເຄື່ອງທັດຖະກຳ ແລະ ອາຫານປຸງແຕ່ງ. ແຕ່ເຖິງວ່າບໍ່ໄດ້ເສຍພາສີນຳເຂົ້າ ສປປ ລາວ ຍັງບໍ່ສາມາດໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຢ່າງເຕັມສ່ວນຈາກຂໍ້ລິເລີ່ມດັ່ງກ່າວ. ໃນປີ 2005, ປະມານ 73 ເປີເຊັນ ຂອງການສົ່ງອອກຂອງລາວ ໄປອີຢູ ແມ່ນໄດ້ຮັບສິດທິພິເສດ.

**ສສ ຫວຽດນາມ:**

ຫວຽດນາມ ກຳລັງກາຍມາເປັນຕະຫລາດສິ່ງອອກທີ່ສຳຄັນ ສຳລັບ ສປປ ລາວ. ພາຍຫລັງ ການແລກປ່ຽນສິດທິພິເສດ ແບບຕ່າງຝ່າຍຕ່າງໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດ (ອັດຕາພາສີ 0 ເປີເຊັນ ແລະ ຫລຸດພາສີ ນຳເຂົ້າ 50 ເປີເຊັນ) ລະຫວ່າງ ສອງປະເທດ ຊຶ່ງມີຜົນບັງຄັບໃຊ້ໃນເດືອນກັນຍາ 2005, ການສົ່ງອອກຂອງ ລາວໄປຫວຽດນາມໄດ້ເພີ່ມຂຶ້ນໂດຍ 29 ເປີເຊັນ ນັບແຕ່ປີ 2004 ຫາປີ 2005. ການສົ່ງອອກຕົ້ນຕໍ ທີ່ເກີດມີໃໝ່ ປະກອບດ້ວຍ ແຮ່ທາດ, ຄອມພິວເຕີ້ ແລະ ອຸປະກອນຄອມເຕີ້, ວັດຖຸດິບສຳລັບ ຜະລິດຢາສູບ ແລະ ນ້ຳນົມ ແລະ ຜະລິດຕະພັນນົມ. ຫວຽດນາມສຳເລັດການ ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ CEPT ໃນປີ 2006 ຊຶ່ງເຮັດໃຫ້ສິນຄ້າ ສ່ວນໃຫຍ່ຂອງຫວຽດນາມມີອັດຕາພາສີລະຫວ່າງ 0 ຫາ 5 ເປີເຊັນ.

ຫວຽດນາມມີ ອັດຕາພາສີ MFN ໂດຍສະເລ່ຍແມ່ນ 6.8 ເປີເຊັນ ໃນປີ 2005, ຊຶ່ງອັດຕາພາສີນຳເຂົ້າໂດຍ ສະເລ່ຍ ສຳລັບ ສິນຄ້າກະສິກຳແມ່ນ 69.1 ເປີເຊັນ ແລະ ສິນຄ້າທີ່ບໍ່ ແມ່ນກະສິກຳ ແມ່ນ 6.5 ເປີເຊັນ. ອັດຕາເຫຼົ່ານັ້ນ ຄາດກະ ວ່າຈະຫລຸດລົງອີກໃນອະນາຄົດ, ໂດຍສະເພາະ ຈາກການ ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດພັນທະ ຫລຸດຜ່ອນພາສີນຳເຂົ້າ ຊຶ່ງເປັນ ສ່ວນໜຶ່ງຂອງການເປັນສະມາຊິກ WTO ນັບຕັ້ງແຕ່ເດືອນ ມັງກອນ ປີ 2007 ເປັນຕົ້ນມາ.

ເຖິງວ່າຈະມີສິນຄ້າຫລາຍປະເພດ ໃນການໃຫ້ສິດທິພິເສດ ພາຍໃຕ້ສັນຍາການຄ້າສອງຝ່າຍ (BTA), ການສົ່ງອອກ ຂອງລາວໄປຫວຽດນາມບໍ່ໄດ້ເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ. ໃນປີ 2005 ການສົ່ງອອກພາຍໃຕ້ສັນຍາ BTA ກວມເອົາພຽງແຕ່ 2.4 ເປີເຊັນຂອງມູນຄ່າສິ່ງອອກທັງໝົດໄປຫວຽດນາມ. ສາ ເຫດອາດມາຈາກຜົນຂອງສະໜອງ ທີ່ຊ້າລົງຈາກ ສປປ ລາວ ແລະ ການຄົງຕົວຂອງຂໍ້ກົດກັ້ນທາງການຄ້າ ຫວຽດ ນາມ. ການສົ່ງອອກຂອງສິນຄ້າກະທົບໄວບາງປະເພດເຊັ່ນ: ເຂົ້າ, ໃບຢາສູບ, ແລະ ສິນສ່ວນອາໄລລົດ ແມ່ນຖືກ ຄວບ ຄຸມໂດຍພາສີໂກຕາ.

**ສປ ຈີນ:**

ການສົ່ງອອກຂອງ ສປປ ລາວ ໄປ ສປ ຈີນ ໃນປີ 2005 ມີ ທັງໝົດ 25.5 ລ້ານໂດລາສະຫະລັດ ກວມເອົາ 5.2 ເປີເຊັນ ຂອງການສົ່ງອອກທັງໝົດ. ມູນຄ່າສິ່ງອອກໃນປີ 2003 ມີ 11.2 ລ້ານໂດ ລາສະຫະລັດ ແລະ 2004 ມີ 12.6 ລ້ານ ໂດລາສະຫະລັດ ຕາມລຳດັບ. ໄມ້ ແລະ ຜະລິດ ຕະພັນໄມ້ ກວມເອົາອັດຕາ ສ່ວນສູງສຸດຄື 43.9 ເປີເຊັນ, ຖັດມາແມ່ນ ຢາງພາລາ 16.4 ເປີເຊັນ, ແລະ ເມັດນ້ຳມັນ 5.3 ເປີເຊັນ. ນັກການຄ້າລາວສາມາດສົ່ງອອກໄປຈີນໄດ້ ໂດຍນຳໃຊ້ໜຶ່ງ ໃນສີ່ວິທີຄື: ພາຍໃຕ້ການປະຕິບັດແບບພິເສດ ແລະ ໂຍະ ຍານ, ພາຍໃຕ້ໂຄງການເກັບກ່ຽວໄວ (EHP), ດັ່ງເປັນສ່ວນ ໜຶ່ງຂອງ ເຂດການຄ້າເສລີລະຫວ່າງ ອາຊຽນ ຈີນ (ACFTA), ຫລື ບົນພື້ນຖານຂອງ MFN. ອັດຕາພາສີໂດຍ ສະເລ່ຍຂອງຈີນສຳລັບ MFN ແມ່ນ 4.3 ເປີເຊັນ ໂດຍມີ ອັດ ຕາສະເລ່ຍ 19.6 ເປີເຊັນ ສຳລັບ ສິນຄ້າກະສິກຳ ແລະ 4.2 ເປີເຊັນ ສຳລັບ ສິນຄ້າອຸດສາຫະກຳ. ພາຍ ໃຕ້ ACFTA, ຈີນໄດ້ເລີ່ມຕົ້ນຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ EHP ເລີ່ມຕົ້ນ ເດືອນມັງກອນ 2004 ໂດຍຫລຸດພາສີນຳເຂົ້າຮອດ 0 ຫາ 5 ເປີເຊັນ ສຳລັບ ສິນຄ້າກະສິກຳ. ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຈະສຳ ເລັດໃນວັນທີ 1 ມັງກອນ 2009. ໃນລະຫວ່າງ 2003 ຫາ 2005 ສປປ ລາວ ບໍ່ໄດ້ສົ່ງອອກສິນຄ້າໃດ ພາຍ ໃຕ້ EHP ໄປຈີນ, ຍົກເວັ້ນ ໝາກໄມ້ ແລະ ໝາກຖົ່ວ ທີ່ມີລາຄາຕ່ຳ. ການນຳໃຊ້ສິດທິພິເສດບໍ່ເຕັມ ສັກຂະຍະພາບໃນການສົ່ງ ອອກໄປຕະຫລາດຈີນ ສ່ວນໜຶ່ງແມ່ນຍ້ອນການຈັດຕັ້ງປະ ຕິບັດ ທີ່ ຊ້າຂອງຈີນ. ໂດຍທາງການແລ້ວ, ຈີນຄວນຈັດຕັ້ງ ປະຕິບັດ EHP ໃນປີ 2006. ໃນຄວາມຈິງຂັ້ນຕອນດັ່ງກ່າວ ເລີ່ມຕົ້ນ ໃນປີ 2004 ແຕ່ບໍ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການ ຫລຸດຜ່ອນ ພາສີນຳເຂົ້າ.

**ອາເມລິກາ:**

ປະຈຸບັນ ສປປ ລາວ ສາມາດສົ່ງອອກໄປຕະຫລາດ ອາເມລິກາ ພາຍໃຕ້ສາຍພົວພັນດ້ານການ ຄ້າແບບປົກກະ ຕິ ທີ່ອາເມລິກາໃຫ້ແກ່ ສປປ ລາວ ນັບແຕ່ເດືອນກຸມພາ 2005. ຊຶ່ງໄດ້ຫລຸດຄ່າຊຳລະພາສີ ຢ່າງຫຼາຍໂດຍຜູ້ສົ່ງອອກ ຂອງ ສປປ ລາວ ແລະ ຍັງເຮັດໃຫ້ສິນຄ້າຈາກລາວ ສາມາດ ແຂ່ງຂັນໄດ້ໃນຕະ ຫລາດອາເມລິກາ ສົມທຽບກັບສະມາ

ຊຶກ WTO. ອັດຕາພາສີ NTR ຫລື MFN ທີ່ໄດ້ຈາກ ອາເມລິກາ ກວມເອົາ 11 000 ລາຍການສິນຄ້າ ຊຶ່ງມີອັດຕາພາສີຕໍ່ສຸດ 0 ເປີເຊັນ ຫາ ອັດຕາພາສີສູງສຸດ 60 ເປີເຊັນ. ກົງກັນຂ້າມ ອັດຕາພາສີບໍ່ແມ່ນ NTR ຮູ້ຈັກກັນໃນຊື່ຂອງ “Smoot Hawley Tariff” ທີ່ສູງກວ່າອັດຕາພາສີ NTR ຫລາຍ ເຊັ່ນ: 90 ເປີເຊັນ ສໍາລັບ ເສື້ອເຊີດຫັດຖະກໍາ ຫລື ເສື້ອກັນລົມອາຄຣາລິກ.

ໃນປີ 2005, ສປປ ລາວ ສົ່ງອອກສິນຄ້າໄປຕະຫລາດອາເມລິກາມີມູນຄ່າ 4.4 ລ້ານໂດລາສະຫະລັດ ໃນນັ້ນ ແຜ່ນແພ ແລະ ເຄື່ອງນຸ່ງຫົ່ມ ກວມເອົາ 67 ເປີເຊັນ, ຖັດມາແມ່ນ ກາເຟ ແລະ ຊາ ກວມເອົາ 16 ເປີເຊັນ, ແລະ ເຄື່ອງສິນລະປະ ກວມເອົາ 8 ເປີເຊັນ. ເຖິງແນວໃດກໍ່ຕາມ ການສົ່ງອອກຂອງລາວ ໄດ້ສ່ວນແບ່ງຕະຫລາດອາເມລິກາ ຍັງຄົງໜ້ອຍ ເກືອບເທົ່າກັບ 0.6 ເປີເຊັນ ຂອງການສົ່ງອອກທັງໝົດຂອງ ສປປ ລາວ.

ອາເມລິກາຂະຫຍາຍອັດຕາພາສີ MFN ໃຫ້ແກ່ປະເທດສະມາຊິກ WTO ທັງໝົດ ຍົກເວັ້ນປະເທດດຽວ ຄື ກູບາ. ອັດຕາພາສີສໍາລັບສິນຄ້າເກືອບທັງໝົດ ຍົກເວັ້ນສອງລາຍການ ແມ່ນຖືກຜູກພັນ. ປະມານ 31 ເປີເຊັນ ຂອງສິນຄ້າທັງໝົດເຂົ້າສູ່ຕະຫລາດອາເມລິກາ ໂດຍບໍ່ຕ້ອງເສຍພາສີນໍາເຂົ້າ. ແນວໃດກໍ່ຕາມ ສິນຄ້າ ທີ່ແນ່ນອນໜຶ່ງ ໄດ້ຮັບການປົກປ້ອງດ້ວຍອັດຕາພາສີໃນລະຫວ່າງ 50 ຫາ 350 ເປີເຊັນ, ໂດຍສະເພາະ ຢາສູບ, ໝາກຖົ່ວຂຽວ, ຜະລິດຕະພັນນົມບາງປະເພດ, ນໍ້າຕານ, ແລະ ເກີບບາງປະເພດ, ອັດຕາພາສີ ສ່ວນໃຫຍ່ຕໍ່ແຜນແພ ແລະ ເຄື່ອງນຸ່ງຫົ່ມ ແມ່ນໃນລະຫວ່າງ 15 ຫາ 30 ເປີເຊັນ. ອັດຕາພາສີຂັ້ນໂດຍແມ່ນມີສໍາລັບ ແຜນແພ ແລະ ເຄື່ອງນຸ່ງຫົ່ມ, ແຮ່ທາດທີ່ບໍ່ມີເມຕາລິກ, ແລະ ອຸດສາຫະກໍາເຫຼັກຂັ້ນພື້ນຖານ.

**ຂໍ້ກົດກັ້ນການເຂົ້າສູ່ຕະຫລາດ ສໍາລັບສີ່ຂະແໜງການ  
ຂໍ້ກົດກັ້ນທາງການຄ້າສາກົນ ປະກອບມີສອງປະເພດຄື:**

ມາດຕະການດ້ານພາສີ ແລະ ມາດຕະການທີ່ບໍ່ແມ່ນ ພາສີ. ຍ້ອນຜົນຂອງການເຈລະຈາໃນຂັ້ນພາກພື້ນ ແລະ ສາກົນ, ອັດຕາພາສີໄດ້ຫລຸດລົງຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ໃນຂະນະທີ່ ບັນດາຂໍ້ກົດກັ້ນທີ່ບໍ່ແມ່ນພາສີ (NTBs) ທີ່ຖືກນໍາໃຊ້ເປັນເຄື່ອງມືເພື່ອການປົກປ້ອງ ໄດ້ນັບມື້ນັບ ເພີ່ມ ຫຼາຍຂຶ້ນ.

**ເຄື່ອງຕັດຫຍິບ:**

ສໍາລັບຂະແໜງຕັດຫຍິບ, ການສົ່ງອອກຂອງສປປ ລາວ ແມ່ນອີງໃສ່ສິດທິພິເສດຂອງການ ເຂົ້າສູ່ຕະຫລາດເປັນສ່ວນໃຫຍ່. ໂດຍສະເລ່ຍການສົ່ງອອກເຄື່ອງຕັດຫຍິບ ໄປຕະຫລາດອີຢູ ເຊັ່ນ: ເຢຍລະ ມັນ, ຝະລັ່ງ, ອັງກິດ ມີຫລາຍກວ່າ 90 ເປີເຊັນ ຂອງການສົ່ງອອກທັງໝົດຂອງສປປ ລາວ ໄປອີຢູ ພາຍໃຕ້ EBA. ເຖິງວ່າ ສປປ ລາວ ຈະໄດ້ສະຖານະພາບ NTR ໃນເດືອນກຸມພາ 2005, ການສົ່ງອອກເຄື່ອງຕັດຫຍິບ ໄປອາເມລິກາຍັງຄົງມີໜ້ອຍຫຼາຍ ມີພຽງແຕ່ 1.4 ເປີເຊັນ ຂອງມູນຄ່າສົ່ງອອກທັງໝົດຂອງສປປ ລາວ. ຂະແໜງຕັດຫຍິບ ນອນໃນຂະແໜງທີ່ຖືກປົກປ້ອງຫລາຍທີ່ສຸດຢູ່ ອາເມລິກາ ຊຶ່ງມີອັດຕາພາສີນໍາເຂົ້າໂດຍສະເລ່ຍປະມານ 11.1 ເປີເຊັນ. ຂະແໜງຕັດຫຍິບຢູ່ ສປປ ລາວ ຂາດອຸດສາຫະກໍາສະໜັບສະໜູນ ເຊັ່ນ: ຝ່າຍ, ການຜະລິດເສັ້ນໄຍ ແລະ ແຜ່ນແພ. ສະຫລຸບແລ້ວ ສປປ ລາວ ພົບຄວາມຫຍຸ້ງຍາກຫຼາຍ ເພື່ອຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຕາມກົດລະບຽບແຫຼ່ງກໍາເນີດ. ຕົວຢ່າງ, ເພື່ອສົ່ງອອກໄປອີຢູ ອັດຕາສ່ວນການຜະລິດພາຍໃນປະກອບ ກັບວັດຖຸດິບທີ່ນໍາເຂົ້າຈາກ ASEAN ບໍ່ຄວນສູງກວ່າ 40 ເປີເຊັນຂອງມູນຄ່າ FOB. ນອກນັ້ນ, ຍັງມີ ລະບຽບການກ່ຽວກັບ ການຜະລິດສອງຂອດສໍາລັບແຜ່ນແພ ທີ່ເປັນວັດຖຸດິບຢູ່ໃນອີຢູ, ເວົ້າອີກຢ່າງໜຶ່ງ ຄື ຜະລິດຈາກເສັ້ນໄຍ ຫາ ແຜ່ນແພ ແລະ ຈາກແຜ່ນແພຫາເຄື່ອງນຸ່ງຫົ່ມ. ດ້ວຍເຫດນັ້ນ ປະມານ 30 ເປີເຊັນ ຂອງສິນຄ້າຕັດຫຍິບຂອງລາວ ໂດຍສະເພາະ ແຜ່ນແພຕໍ່າ, ບໍ່ສາມາດຕອບສະໜອງ ຕາມກັບ ລະບຽບ ກ່ຽວກັບອົງປະກອບພາຍໃນ.

**ເຄື່ອງຫັດຖະກໍາ:**

ສໍາລັບຂະແໜງຫັດຖະກໍາ ສປປ ລາວ ສົ່ງອອກສ່ວນໃຫຍ່ໄປຕະຫລາດອາຊຽນ, ກວມເອົາ ປະມານ 98 ເປີເຊັນ ຂອງມູນຄ່າສົ່ງອອກເຄື່ອງຫັດຖະກໍາທັງໝົດໃນປີ 2006. ການສົ່ງອອກສ່ວນຫຼາຍແມ່ນ ໄປໄທ ແລະ ຫວຽດນາມ ບ່ອນທີ່ອັດຕາພາສີນໍາເຂົ້າແມ່ນອັດຕາ CEPT. ສປປ ລາວ ຍັງໄດ້ຮັບສິດທິພິເສດ ໃນການເຂົ້າສູ່ຕະຫລາດຍີ່ປຸ່ນ ໂດຍບໍ່ຕ້ອງເສຍພາສີ ແລະ ບໍ່ມີໂກຕາ. ດັ່ງນັ້ນ ອັດຕາພາສີບໍ່ແມ່ນບັນຫາສໍາລັບ ການສົ່ງອອກເຄື່ອງຫັດຖະກໍາລາວ ລວມທັງ

ການສົ່ງອອກໄປປະເທດພັດທະນາ ທີ່ໃຫ້ສິດທິພິເສດ ດ້ານ ການຄ້າ ແກ່ ສປປ ລາວ. ສໍາລັບ ຂໍ້ກົດກັນທີ່ບໍ່ແມ່ນພາສີ , ຂະແໜງຫັດຖະກໍາຄືກັນກັບ ຂະແໜງຕັດຫຍິບ ຍັງປະ ເຊີນໜ້າກັບສິ່ງກົດຂວາງບາງຢ່າງ ເຊັ່ນ: ລະບຽບແຫຼ່ງກໍາ ເນີດສິນຄ້າ, ລະບຽບດ້ານເຕັກນິກ (ມາດຕະ ຖານ) ແລະ ລະບຽບກ່ຽວກັບການແຍກປະເພດ. ຍົກຕົວຢ່າງ, ເຄື່ອງຫັດ ຖະກໍາທີ່ເປັນແຜ່ນແພ (ຜ້າພັນ ຄໍ, ຜ້າຫ້ອຍຝາ, ແພ) ຕ້ອງ ການໃຫ້ນໍາໃຊ້ພຽງແຕ່ຫ້ອງທົດລອງທີ່ຮັບຮອງ/ຮັບຮູ້ ຢູ່ອີຢູ. ພ້ອມນັ້ນ, ມີລະບຽບການກ່ຽວກັບຂໍ້ມູນ, ການໃຫ້ໃບຢັ້ງ ຢືນ, ຫລື ກວດສອບ ເຊັ່ນ ຄວາມຕໍ່ເນື່ອງຂອງການ ນໍາໃຊ້ແຜ່ນ ແພ, ສ່ວນປະກອບຂອງການຍ້ອມສີ, ແລະ ເປັນມິດຕໍ່ສະ ພາບແວດລ້ອມ ທີ່ກໍານົດຂຶ້ນໂດຍປະເທດຄູ່ຄ້າ.

**ການປຸງແຕ່ງອາຫານ:**

ການປຸງແຕ່ງອາຫານຢູ່ ສປປ ລາວ ມີລະດັບອຸດສາຫະກໍາ ຕໍ່າຫລາຍ ແລະ ຂະບວນ ການປຸງແຕ່ງສ່ວນໃຫຍ່ ແມ່ນມີ ຂະໜາດນ້ອຍ. ມີພຽງແຕ່ການຊ່ວຍເຫຼືອຂອງສິ່ງທີ່ສາມາດ ຖືກພິຈາລະນາ ໃຫ້ເປັນໂຮງງານອຸດສາຫະກໍາ. ຂໍ້ກົດກັນ ດ້ານພາສີບໍ່ແມ່ນບັນຫາຫຼັກ ຍ້ອນວ່າ ສປປ ລາວ ເປັນປະ ເທດຕ້ອຍ ພັດທະນາ ຈຶ່ງສາມາດເຂົ້າສູ່ຕະຫລາດອີຢູ, ຢີ່ປຸ່ນ, ແລະ ອົດສະຕາລີ ແລະ ນິວຊີແລນໄດ້ ໂດຍບໍ່ຕ້ອງ ເສຍ ພາສີ ແລະ ໂກຕາ. ແນວໃດກໍ່ຕາມ, ສິນຄ້າເຫຼົ່ານັ້ນ ຍັງປະເຊີນກັບ ຂໍ້ກົດກັນທີ່ບໍ່ແມ່ນພາສີ, ໂດຍສະເພາະ ລະບຽບແຫຼ່ງກໍາເນີດທີ່ເຄັ່ງຄັດ ພາຍໃຕ້ສິດທິພິເສດ. ນອກ ນັ້ນ, ລະບຽບການກ່ຽວກັບ ສຸຂະອະນາໄມ ພືດ ແລະ ສັດ (SPS) ທີ່ກໍານົດໂດຍຕະຫລາດສົ່ງອອກ ແມ່ນມີຄວາມເຄັ່ງ ຄັດຫຼາຍ ແລະ ສ້າງຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ ເພີ່ມເຕີມແກ່ຜູ້ສົ່ງອອກ, ເຊັ່ນດຽວກັນ ມັນຈະເຮັດໃຫ້ຄວາມສາມາດແຂ່ງຂັນຂອງ ຂະແໜງນີ້ຫລຸດໜ້ອຍລົງ. ນອກນັ້ນ, ໂຄງສ້າງດ້ານການ ບໍລິຫານ ແລະ ລະບົບການອອກກົດໝາຍຂອງ ບັນດາປະ ເທດຜູ້ນໍາເຂົ້າ ສາມາດວາງຂໍ້ກົດກັນໃນຂັ້ນຕໍ່ໄປ ພາຍໃຕ້ ຂີດຄວາມສາມາດທີ່ພວກເຂົາສາມາດເຮັດສອດຕ່ອງກັບ ມາດຕະການຂອງ SPS. ບັນດາປະເທດຜູ້ນໍາເຂົ້າປັບປຸງນ ກົດລະບຽບຂອງພວກເຂົາເປັນປະຈໍາ ເພື່ອເພີ່ມຄວາມ ຫຍຸ້ງຍາກໃຫ້ແກ່ປະເທດກໍາລັງພັດທະນາ ເພື່ອໃຫ້ຖືກຕ້ອງ ຕາມເງື່ອນໄຂເຫຼົ່ານັ້ນ. ບາງປະເທດພັດທະນາ ແລ້ວຍັງ

ວາງເງື່ອນໄຂທີ່ເຄັ່ງຄັດຫຼາຍຂຶ້ນຕໍ່ການນໍາເຂົ້າ ເພື່ອປົກປ້ອງ ຄົນສັນຊາດຂອງພວກເຂົາ. ສປປ ລາວ ຕ້ອງການຍົກບັນ ຫາກ່ຽວກັບການວາງລະບຽບການທີ່ເຄັ່ງຄັດຕື່ມ ທີ່ພົວພັນ ເຖິງ SPS ແລະ ເງື່ອນໄຂທີ່ເປັນຂໍ້ ກົດກັນດ້ານເຕັກນິກຕໍ່ ການຄ້າ ຫລາຍກວ່າທີ່ WTO ເຮັດ.

**ການທ່ອງທ່ຽວ:**

ອຸດສາຫະກໍາທ່ອງທ່ຽວໄດ້ຂະຫຍາຍຕົວຢ່າງໄວຢູ່ ສປປ ລາວ, ກວມເອົາ 2 ເປີເຊັນ ຂອງ GDP, ແຕ່ວ່າ ສ່ວນຫຼວງ ຫຼາຍຍັງສຸມໃສ່ບາງຂົງເຂດທີ່ ເຊັ່ນ: ຫຼວງພະບາງ, ວຽງຈັນ ແລະ ຖັດຈາກນັ້ນ ແມ່ນຈໍາປາສັກ. ສປປ ລາວ ບໍ່ໄດ້ຖືກພິ ຈາລະນາຂອງນັກທ່ອງທ່ຽວວ່າເປັນປາຍທາງຕົ້ນຕໍ ຂອງນັກ ທ່ອງທ່ຽວ ແຕ່ພັດແມ່ນ ສ່ວນໜຶ່ງຂອງທົວພາກພື້ນ. ນັ້ນ ໝາຍຄວາມວ່າ ນັກທ່ອງທ່ຽວຕ່າງປະເທດພັກເຊົາຢູ່ ສປປ ລາວ ຂ້ອນຂ້າງໜ້ອຍກວ່າສາມມື້. ສປປ ລາວ ຕ້ອງການ ພັດທະນາ ຄຸນນະພາບຂອງການບໍລິການ ໃນກຸ່ມທຸລະກິດ ທັງໝົດຂອງອຸດສາຫະກໍາທ່ອງທ່ຽວ. ການບໍລິການຢູ່ ສປປ ລາວ ອາດເປີດຫຼາຍກວ່າປະ ເທດອື່ນໆ ແລະ ສປປ ລາວ ສາມາດສ້າງຕັ້ງຂໍ້ຕົກລົງທາງທຸລະກິດ ໂດຍສະເພາະກັບປະ ເທດໃກ້ຄຽງ, ແລະ ໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຈາກການເປີດຂະ ແໜງນີ້ໃນຂັ້ນຕໍ່ໄປ; ຕົວຢ່າງ ໂດຍຜ່ານຂໍ້ສະເໜີນໍາທ່ຽວລະ ດັບ ພາກພື້ນ..

**ການຕອບສະໜອງທາງດ້ານນະໂຍບາຍ**

ການຕອບສະໜອງທາງດ້ານນະໂຍບາຍ ແມ່ນເປັນສ່ວນ ໜຶ່ງຂອງຍຸດທະສາດການເຈລະຈາ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ການເຈ ລະຈາໄດ້ປຽບ, ບັນຫາພື້ນຖານຕໍ່ໄປນີ້ຕ້ອງ ໄດ້ຖືກກໍານົດ ແລະ ພິຈາລະນາ: (i) ເສີມຂະຫຍາຍຂີດຄວາມ ສາມາດ ຂອງນັກເຈລະຈາການຄ້າ ຢູ່ທີ່ກະຊວງອ້ອມຂ້າງ ໂດຍຜ່ານ ການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ສໍາມະນາ, (ii) ສ້າງຕັ້ງທີມຊ່ວຍຊານ ການເຈລະຈາການຄ້າ ແລະ ສ້າງສາຍພົວພັນ ແລະ ແບ່ງ ບັນປະສົບການ ກັບບັນດາປະເທດ ເພື່ອນບ້ານ, ກ່ຽວກັບ ບັນຫາການປະສານສົມທົບ (iii) ອໍານວຍຄວາມສະດວກ ໃຫ້ແກ່ ການສ້າງນະໂຍບາຍທີ່ກ່ຽວກັບການຄ້າ ລະຫວ່າງ ບັນດາກະຊວງ ແລະ ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ, (iv) ສືບຕໍ່ປັບ ປຸງ ແລະ ສະໜັບສະໜູນ ການເຜີຍແຜ່ຂໍ້ມູນຂ່າວສານ

ແລະ (v) ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດພັນທະພາຍໃຕ້ AFTA ກ່ຽວກັບ ການຫລຸດຜ່ອນພາສີ, ການລົບລ້າງຂໍ້ກົດກັ້ນທີ່ບໍ່ແມ່ນພາສີ ແລະ ການເປີດຂະແໜງ ການບໍລິການ.

ສໍາລັບການຄ້າສອງຝ່າຍ ແລະ ພາກພື້ນ ທີ່ມາດຕະຖານໃຫ້ ຄວາມສໍາຄັນເປັນອັນດັບໜຶ່ງ ແກ່ການເຈລະຈາ ກັບປະ ເທດຄູ່ເຈລະຈາ, ໂດຍສະເພາະ ໃນຂອບເຂດການບໍລິການ ແລະ ລະບົບການເຈລະຈາ ແລະ ເພື່ອຜູກພັນ ພັນທະພາຍ ໃຕ້ສັນຍາການຄ້າ ໃນການເຂົ້າເປັນສະມາຊິກ WTO. ການ ແນະ ນຳແມ່ນຄ້າຍຄື ກັບການຄ້າຫຼາຍ, ໝາຍວ່າລະດັບ ຄວາມເອົາໃຈໃສ່ທາງດ້ານການເມືອງຕໍ່ການເຂົ້າເປັນ ສະ ມາຊິກ WTO ໃນເງື່ອນໄຂ ແລະ ສະຖານະພາບທີ່ເທົ່າ ທຽມກັບ ການພັດທະນາເສດຖະກິດ ລາວ, ເຊັ່ນດຽວກັນກັບ ການວາງແນວທາງພາຍໃນເພື່ອ ການເຂົ້າເປັນສະມາຊິກ WTO ບົນພື້ນຖານຂອງຄວາມຕ້ອງການ ຕໍ່ການປະຕິຮູບ ດ້ານກົດໝາຍ ແລະ ການປັບປຸງ, ແລະ ຮັບປະກັນຂີດ ຄວາມສາມາດໃນການເຈລະຈາ.

ການເຈລະຈາການຄ້າ ໄດ້ກາຍມາເປັນອົງປະກອບ ອັນສໍາ ຄັນຂອງການປົກສາຫາລືດ້ານນະໂຍບາຍ; ດັ່ງນັ້ນ ຂັ້ນຕອນ ການປົກສາຫາລືລະຫວ່າງອົງການຈັດຕັ້ງຂອງລັດຖະບານ

ການສຶກສາ “ການແກ້ໄຂຜົນກະທົບຈາກການລົບລ້າງ ໂກຕາ ແຜ່ນແພ ແລະ ເຄື່ອງນຸ່ງຫົ່ມ ໃນ ສປປລາວ” ປະກອບດ້ວຍການ ສຶກສາສີ່ບົດ:

1. ການປະເມີນການພັດທະນາມະນຸດ ໃນ ສປປ ລາວ ພາຍຫຼັງສິ້ນສຸດສັນຍາແຜ່ນແພ ແລະ ເຄື່ອງນຸ່ງຫົ່ມ
2. ການສ້າງຄວາມຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ການສ້າງມູນຄ່າເພີ່ມ
3. ການປະເມີນສະພາບແວດລ້ອມດ້ານນະໂຍບາຍການ ຄ້າ ແລະ ອຸດສາຫະກຳ ໃນ ສປປ ລາວ
4. ຍຸດທະ ສາດການເຈລະຈາ ການຄ້າ.

ແລະ ກັບອົງການທີ່ບໍ່ຂຶ້ນກັບລັດຖະບານ ຄວນຖືກສ້າງໃຫ້ມີ ຄວາມເຂັ້ມແຂງຂຶ້ນ. ການປົກສາຫາລືພາຍໃນ ລະດັບລັດ ຖະມົນຕີຂອງບັນດາກະຊວງທີ່ ກ່ຽວຂ້ອງ ແລະ ກະຊວງອຸດ ສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າ ແມ່ນມີຄວາມຈຳເປັນ ເພື່ອຮັບປະ ກັນໃຫ້ຄວາມ ຕ້ອງການ ແລະ ທິດທາງຂອງພາກ ສ່ວນທີ່ ກ່ຽວຂ້ອງ ຖືກນຳເຂົ້າສູ່ເວທີການເຈລະຈາຢ່າງແທດເໝາະ, ໃນເວລາດຽວກັນ ຄະນະເຈລະຈາກໍຕ້ອງໄດ້ແຈ້ງກ່ຽວກັບ ເງື່ອນໄຂ ແລະ ຂໍ້ຜູກພັນຂອງສາກົນໃຫ້ແກ່ບັນດາ ກະຊວງ ເພື່ອຈະໄດ້ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໃຫ້ຖືກຕາມເປົ້າໝາຍ, ພ້ອມນັ້ນ ມີຄວາມສໍາຄັນທີ່ຕ້ອງໄດ້ມີການປົກ ສາຫາລືຢ່າງເປັນປະ ຈຳ ກັບພາກທຸລະກິດ, ນັກຮຽນຮູ້ ແລະ ພາກສ່ວນອື່ນໆ.



ຂໍ້ມູນເພີ່ມຕື່ມ, ກະລຸນາຕິດຕໍ່ ສູນສະຖິຕິແຫ່ງຊາດ, ຖະໜົນ ຫຼວງພະບາງ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ, ສປປ ລາວ  
ໂທລະສັບ: +85621 214740, 242022,  
nscp@etllao.com  
[www.nsc.gov.la](http://www.nsc.gov.la)