

မြန်မာနိုင်ငံ အလယ်ပိုင်းဒေသရှိ
ပဲမျိုးစုံနှင့် ဆီထွက်သီးနှံ
ရောင်းချသူများ၏ ရောင်းချမှု
တန်ဖိုးကွင်းဆက်ကို လေ့လာခြင်း

ဘန်ဘယ်လ်တွန် နှင့် ဒေးဗစ်မတ်တာ



အနှစ်ချုပ်

ပဲအမျိုးမျိုးသည် မြန်မာနိုင်ငံ၏ စိုက်ပျိုးသီးနှံ များတွင် အရေးပါဆုံး နိုင်ငံခြားပို့ကုန်တစ်ခု အဖြစ် ပါဝင်နေပြီး ဆီထွက်သီးနှံများ သည်လည်း ပြည်တွင်းစားသုံးမှုအတွက် အရေးပါဆုံး ကောက်ပဲ သီးနှံဖြစ်ပါသည်။ ကုန်သည် များသည် စိုက်ပျိုး ထုတ်လုပ်သူများမှ နိုင်ငံခြားသို့ တင်ပို့သူများနှင့် စားသုံးသူများအကြား ချိတ်ဆက် ပေးရာတွင် အဓိကအခန်းကဏ္ဍမှ ပါဝင်နေပါသည်။ ပဲအမျိုးမျိုးနှင့် ဆီထွက်သီးနှံများ၏ ထုတ်လုပ်မှု ကွင်းဆက်ဆိုင်ရာ အထူးသဖြင့် ကုန်သွယ်မှု အခန်းကဏ္ဍ အပေါ် လေ့လာဆန်းစစ်မှု တချို့ကို ပြုလုပ်ခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါသည်။ ယခုစာတမ်းတွင် မြန်မာနိုင်ငံရှိ ပဲအမျိုးမျိုးနှင့် ဆီထွက် သီးနှံ ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်း ၃၄၇ ခုမှ ကုန်သည် များနှင့် မြန်မာနိုင်ငံ အလယ် ပိုင်း အပူပိုင်းဒေသရှိ ပဲအမျိုးမျိုးနှင့် ဆီထွက်သီးနှံများအတွက် အရေးပါဆုံး စိုက်ပျိုးရေးဆိုင်ရာ ဂေဟဇုန်မှ ကုန်စည်ဒိုင်ကြီး ၅ ခုတွင် လေ့လာဆန်းစစ် မှုများကို ပြုလုပ်ထားသည့် အကြီးမားဆုံး လေ့လာ တွေ့ရှိမှုများ ဖြစ်ပါသည်။ လေ့လာတွေ့ရှိချက်များ ဖြစ်ပါသည်။

အရောင်းအဝယ် ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းများမှာ ကောင်းစွာ အခြေကျနေပြီဖြစ်ပါသည်။ အဆိုပါ ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်း အများစုကို ၁၉၉၃ နှင့် ၂၀၀၇ ခုနှစ်အကြား ကာလတွင် စတင်ထူထောင် ခဲ့ကြပါသည်။ ထိုအချိန်သည် ဆိုရှယ်လစ် စနစ်၏ ဗဟိုထိန်းချုပ်မှုဖြင့် သီးနှံစိုက်ပျိုး ထုတ်လုပ်သည့် မူဝါဒစည်းမျဉ်း ဥပဒေများကို စတင် ဖြေလျှော့ပေးချိန်နှင့် နိုင်ငံခြားတင်ပို့ရန်အတွက် ပဲအမျိုး မျိုးကို တိုးချဲ့စိုက်ပျိုး ထုတ်လုပ်သည့် အချိန်ကာလနှင့် တိုက်ဆိုင်နေပါသည်။ ဈေးကွက်အတွင်းသို့ စတင် ဝင်ရောက်နိုင်ရေးနှင့် ပါဝင် နိုင်ရေးအတွက် ကုန်ကျစရိတ်သည် မြင့်မားလျက် ရှိနေပါသည်။ ပဲအမျိုးမျိုးနှင့် ဆီထွက်သီးနှံ ကုန်သွယ်မှု လုပ်ငန်းအတွက် မရွေ့ပြောင်းနိုင်သော မြေယာ အဆောက်အအုံ ပိုင်ဆိုင်မှုနှင့် လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရန်အတွက် မတည်ငွေကြေး လိုအပ်ချက် ကြီးမားစွာရှိနေပါသည်။ ကုန်သည်တစ်ဦး၏ မရွေ့ပြောင်းနိုင်သော မြေယာအဆောက် အအုံပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုးသည် လုပ်ငန်း၏ အတိုင်းအတာပေါ် မူတည်ပြီး ကွဲပြားမှုရှိနေပါသည်။ ပျမ်းမျှအားဖြင့် မရွေ့ ပြောင်းနိုင်သည့် မြေယာအဆောက်အအုံ တန်ဖိုးသည် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၅၄၅၇ ခန့်ရှိပြီး၊ ရက်သတ္တပတ် လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရန်အတွက် လိုအပ်သည့် ပျမ်းမျှရင်းနှီး မတည်ငွေမှာ အမေရိကန် ဒေါ်လာ ၃၂၅၆၁ ခန့် ရှိပါသည်။

ကုန်သည်များ၏ သုံးပုံတစ်ပုံသည် တရားဝင် ငွေချေးယူနိုင်သည့် လမ်းကြောင်းရှိသည်။ လေ့လာမှု တွင် ပါဝင်သော ကုန်သည် ၃၁ ရာခိုင်နှုန်းသည် လုပ်ငန်း လည်ပတ်ရန် အတွက် အရင်းအနှီးငွေကို ဘဏ်မှ ချေးငွေ ရယူခဲ့ဖူးကြောင်း ဖြေကြားခဲ့ပါသည်။

ကုန်သွယ်မှုပမာဏ၏ ပြန့်နှံ့မှု ပုံစံကိုကြည့်ပါက တနေရာတည်းတွင် စုစည်းမှု များနေပါသည်။ အငယ်ဆုံး ကုန်သည် ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းမှ ဖြန့်ချိရောင်းချနိုင်သော ပမာဏသည် စုစုပေါင်း ကုန်သွယ်မှု၏ (၄) ရာခိုင်နှုန်းသာ ရှိနေပြီး၊ အကြီးဆုံး ကုန်သည် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းမှ ဖြန့်ချိရောင်းချနိုင်မှုသည် စုစုပေါင်း ကုန်သွယ်မှု၏ ၇၃ ရာခိုင်နှုန်းအထိ လွှမ်းမိုးထား နိုင်ပါသည်။ အကြီးဆုံးကုန်သည် ၂၀ ရာခိုင် နှုန်း၏ နှစ်စဉ်ပျမ်းမျှ ကုန်သွယ်မှုပမာဏသည် အငယ်ဆုံးကုန်သည် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း နှစ်စဉ်ပျမ်းမျှ ကုန်သွယ်မှုပမာဏ၏ ၁၀၆ ဆ ရှိနေပါသည်။ စစ်တမ်းကောက်ယူခဲ့သည့် ထိပ်ဆုံး ကုန်သည် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းတွင် လုပ်ငန်း စုစုပေါင်း (၆၉) ခု ပါဝင်နေပြီး၊ ၎င်းတို့အနေဖြင့် ပြိုင်ဆိုင်မှု ကင်းစေသည့် ဈေးကစားခြင်းကဲ့သို့သော လုပ်ကိုင်မှုမျိုးကို အားပေး နိုင်ချေနည်းသည်။ လွန်ခဲ့သော ၅ နှစ် အတွင်း ကုန်သည်များအကြား ကုန်သွယ်မှုပမာဏ ပျံ့နှံ့မှုပုံစံမှာ အပြောင်းအလဲ အနည်းငယ်သာ ရှိပါသည်။

ပဲအမျိုးမျိုးနှင့် ဆီထွက်သီးနှံကုန်သည် အများစုသည် ကုန်သွယ်ရောင်းဝယ်မှု အပေါ်တွင်သာ အဓိကထား လုပ်ကိုင်ပါသည်။ ကုန်သည်များအနေဖြင့် ထုတ်လုပ်မှုနှင့် ဖြန့်ချိမှု အစရှိသည့် လုပ်ငန်းအစိတ်အပိုင်း ၂ ရပ်စလုံးတွင် ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်း အဆင့်ဆင့် စုစည်းဆောင်ရွက်မှု (သီးနှံစိုက်ပျိုးခြင်းမှ ဈေးကွက်သို့ရောက်သည်အထိ ဒေါင်လိုက် ပေါင်းစပ်စုစည်းခြင်း- Vertical Integration) အတွက် ဆောင်ရွက်မှု အနည်းငယ်သာ ရှိပါသည်။ ဥပမာအားဖြင့်ဆိုရသော် ပဲအ မျိုးမျိုးနှင့် ဆီထွက် သီးနှံများအား

ကိုယ်ပိုင်စိုက်ခင်းမှ ပြန်ယူသူ ကုန်သည် ၃ ရာခိုင်နှုန်းသာ ရှိခြင်း၊ ကုန်သည် ၆ ရာခိုင်နှုန်းသာလျှင် ဆီစက်များကို ပိုင်ဆိုင်ကြခြင်း တို့ဖြစ်ပါသည်။

ကုန်သည် အများစုသည် အကျိုးဆောင်ပေးသော ပွဲစားများ ဖြစ်သည်။ ကုန်သည် ၇၁ ရာခိုင်နှုန်း သည် ဝယ်ယူနှင့် ရောင်းသူအကြား ကော်မရှင်ပွဲစားခ ရယူကာ ရောင်းဝယ်မှုအတွက် အကျိုးဆောင် ပေးကြပါသည်။ စစ်တမ်းတွင်ပါဝင်ခဲ့သော ကုန်သည်၏ လေးပုံတစ်ပုံ သာလျှင် လက္ခား ရောင်းဝယ်သူအဖြစ် သီးနှံများကို ဝယ်ယူခြင်း ပြန်လည်ရောင်းချခြင်းဖြင့် အကျိုးအမြတ် ရရှိကြ ပါသည်။

ကုန်သည်အများစုသည် သီးနှံမျိုးစုံကို ရောင်းဝယ် ဖောက်ကားကြပါသည်။ ၂၀၁၇ ခုနှစ်တွင် လေ့လာခဲ့သော စစ်တမ်းအရ ကုန်သည်များအနေဖြင့် သီးနှံအမယ်စုံ စုစုပေါင်း ၂၀ ကို ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားမှု ပြုလုပ်ခဲ့ ကြပါသည်။ အဆိုပါသီးနှံများထဲတွင် ပဲမျိုးစုံ ၄ မျိုး (ပဲစင်းငုံ၊ ကုလားပဲခြမ်း၊ ပဲတီစိမ်း နှင့် မတ်ပဲ) သည် စုစုပေါင်းရောင်းဝယ်မှု၏ ၅၄ ရာခိုင်နှုန်းရှိပြီး၊ ဆီထွက်သီးနှံ ၂ မျိုး (မြေပဲနှင့်နှမ်း) သည် စုစုပေါင်းရောင်းဝယ်မှု၏ ၃၄ ရာခိုင်နှုန်း ရှိခဲ့ပါသည်။ ၂၀၁၇ ခုနှစ်တွင် ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းသော ကုန်သည်အများစုသည် ပဲအမျိုးမျိုးနှင့် ဆီထွက်သီးနှံ နှစ်မျိုးစလုံးကို ရောင်းဝယ်ခဲ့ပါသည်။

လွန်ခဲ့သော (၅) နှစ်အတွင်း ရောင်းဝယ်သည့် သီးနှံအမယ် ပိုမိုစုံလင်လာခဲ့သည်။ ၂၀၁၂ ခုနှစ်မှ ၂၀၁၇ ခုနှစ်အတွင်း ကုန်သည်များ အနေဖြင့် ၎င်းတို့ ရောင်းဝယ်သည့် သီးနှံများကို ပျမ်းမျှ ၄ မျိုးမှ ၅ မျိုးအထိ တိုးချဲ့ခဲ့ပါသည်။ ရောင်းဝယ်သည့် သီးနှံတစ်မျိုးစီ၏ ပျမ်းမျှ ရောင်းဝယ်မှု ပမာဏမှာ အနည်းငယ် ကျဆင်းသွားခဲ့သော်လည်း၊ သီးနှံရောင်းဝယ်သည့် စုစုပေါင်းပမာဏမှာ အနည်းငယ် သာ ပြောင်းလဲခဲ့သည်။ အခြားသော ပဲအမျိုးအစားများ ဖြစ်သည့် ဗိုလ်စားပဲ၊ စားတော် ပဲ၊ ပဲယဉ်းနှင့် ပဲကြီးတို့ ရောင်းဝယ်မှုပမာဏတွင် ရာခိုင်နှုန်းအားဖြင့် ကြီးမားစွာ တိုးတက်လာခဲ့ပါသည်။ အဆိုပါ ပြောင်းလဲမှုသည် နိုင်ငံတကာ ဈေးကွက်သို့ တင်ပို့ရန်အတွက် ပဲအမျိုးမျိုးကို ပမာဏကြီးမားစွာ စိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်ခြင်းမှ ပြည်တွင်း စားသုံးမှုအတွက် ဦးတည်ကာ ပဲသီးနှံများကို စိုက်ပျိုး ထုတ်လုပ် လာနေကြောင်း ညွှန်းဆိုပြသနေပါသည်။

ကုန်သည်များသည် ကျေးလက်ငွေချေးလုပ်ငန်းများအတွက် အဓိက ငွေချေးပေးသူများ မဟုတ်ပါ။ စစ်တမ်းတွင် ပါဝင်သော ကုန်သည် ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းကသာလျှင် ၎င်းတို့ထံ သီးနှံလာရောက် ရောင်းချ သူများအား ငွေချေးပေးခဲ့ ကြပါသည်။ ထို့ပြင် ကုန်သည်များအနေဖြင့် ၎င်းတို့ထံ သီးနှံလာရောက် ရောင်းချမည့် တောင်သူ ၁၄ ရာခိုင်နှုန်း ကိုသာ ငွေချေးပေးကြောင်း ဖြေကြားခဲ့ပါသည်။ အခြား ကုန်သည်များထံမှ ကြိုတင်ငွေထုတ်ယူနိုင်သည့် ကုန်သည် အရေအတွက်မှာလည်း နည်းပါး ပါသည်။ ဤအချက်ကို ထောက်ရှုပါက အများယူဆထားခဲ့သော ကုန်သည်များ အနေဖြင့် ကျေးလက် ငွေချေးလုပ်ငန်းတွင် အဓိက အခန်းကဏ္ဍတွင် ရှိနေသည်နှင့် ငွေချေးပေးရာတွင် ကြီးမားသော ခေါင်းပုံဖြတ်မှုများ ပြုလုပ်နေသည် ဆိုသည့် အချက်နှင့် ကွဲလွဲမှုဖြစ်ပေါ်လာပါသည်။

သီးနှံသယ်ယူ ပို့ဆောင်ရေးစရိတ်အတွက် ကုန်သည်များ ပံ့ပိုးမှုမှာ အနည်းအကျဉ်းသာရှိသည်။ ကုန်သည်များထံသို့ သီးနှံများ ရောင်းချမှုနှင့် ကုန်သည်များထံမှ ဝယ်ယူမှု များတွင် သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး စရိတ်ကို စိုက်ပျိုး ထုတ်လုပ်သူနှင့် ဝယ်ယူသူများမှ အများဆုံးကို အကုန်အကျ ခံပေးလေ့ရှိသည်။ သို့ပါ၍ ကုန်သည်များ၏ အခန်းကဏ္ဍ သည် အကျိုးဆောင် ပွဲစားအသွင် ပိုဆန်ကြောင်း ထပ်မံ ပြသလိုက်သည်။ ကုန်သည်များတွင် အချို့သည် ကိုယ်ပိုင်သယ်ယူ ပို့ဆောင်ရေး ယာဉ်များကို သုံးစွဲ ကြသော်လည်း အများစုအနေဖြင့် အခြားပို့ဆောင်ရေး လုပ်ငန်း ဝန်ဆောင်မှု များကိုသာ ငှားရမ်းအသုံး ပြုလေ့ ရှိပါသည်။

အထက်ဖော်ပြပါ သုတေသန တွေ့ရှိချက်များကို အခြေပြု ခြင်းဖြင့် အောက်ဖော်ပြပါ မူဝါဒနှင့် အစီ အစဉ်များဆိုင်ရာ အကျိုးဆက်များကို ဖြစ်ပေါ်စေပါသည်။

- ပဲအမျိုးမျိုးနှင့် ဆီထွက်သီးနှံ ကုန်သည်များသည် တဦးချင်းအနေဖြင့်သော်လည်းကောင်း စုပေါင်း၍ သော်လည်းကောင်း သီးနှံအမယ်စုံကို ရောင်းဝယ်ကြပြီး သီးနှံထွက်ရှိမှု ဈေးကွက် အတွင်း ရရှိနိုင်မှု အခြေအနေ အပေါ်မူတည်ကာ

အလျှင်အမြန်လိုက်ပါ ပြောင်းလဲ ဆောင်ရွက်နိုင်ကြပါသည်။ ၂၀၁၂ နှင့် ၂၀၁၇ ခုနှစ်အကြားတွင် အခြား ပဲအမျိုးမျိုး ရောင်းဝယ်မှု မှ တိုးတက်လာခဲ့ပြီး၊ အဓိက ပဲအမျိုးအစားများ၏ ရောင်းဝယ်မှုမှာ ပျမ်းမျှအားဖြင့် ကျဆင်း သွားသည်။ သို့ပါ၍ အလယ်ပိုင်းအပူပိုင်းဒေသရှိ တောင်သူများ အနေဖြင့် နိုင်ငံခြားတင်ပို့ သည့် ပဲအမျိုးမျိုးကို အဓိကထားစိုက်ပျိုးခဲ့ရာမှ၊ ပြည်တွင်း စားသုံးမှုအတွက် သင့်တော် မည့်ပဲများကို ပြောင်းလဲ စိုက်ပျိုးကာ စိုက်ပျိုးသီးနှံ အမယ်စုံလာရေး လုပ်ဆောင် နေသည့် သဘောဖြစ်သည်။

- ကျေးလက်ရှိ ကုန်သည်များအနေဖြင့် တောင်သူများထံမှ သီးနှံဝယ်ယူရာတွင် အကန့် အသတ် ဖြင့်သာ လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းသည် တောင်သူများ အနေဖြင့် သီးနှံရောင်းချရာတွင် ကျေးလက်ကုန်သည်များ အပေါ် မိမိမူမရှိခြင်း (သို့မဟုတ်) တောင်သူများအပေါ် ခေါင်းပုံ ဖြတ်မှု ဖြစ်နိုင်ချေ နည်းပါးခြင်းတို့ကို ပြသနေသည်။ ကုန်သည်များမှ လယ်သမားများနှင့် အခြားကုန်သည်များထံ ငွေချေးပေးမှု နည်းပါးခြင်းကြောင့် ထွက်ကုန်အပေါ် ချည်နှောင် ထားသည့် ငွေချေးမှုများ ဖြစ်ပွားမှု နည်းပါးနိုင်သည်ကို ပြသနေသည်။

- ကုန်သည်များသည် သီးနှံကို အရည်အသွေး အဆင့်သတ်မှတ်ခြင်း၊ သန့်ရှင်းခြင်း၊ တံဆိပ် တပ်ခြင်းနှင့် နာမည်ကြီးထုတ်ကုန်တံဆိပ်ဖြစ်အောင်လုပ်ခြင်းအစရှိသည့် နည်းလမ်းများဖြင့် ဈေးမြှင့်ပြီး ပြန်ရောင်းနိုင်ရန် ကြိုးပမ်းချက် များမှာလည်း အကန့်အသတ်ရှိနေသည်။ ထို့ကြောင့် ရောင်းသူနှင့် ဝယ်သူအကြား အကျိုးဆောင် ပေးမှုသည် ကုန်သွယ်မှုတွင် အဓိက နည်းလမ်းဖြစ်ပြီး ကုန်သည်အများစုအနေဖြင့် ရောင်းဝယ်မှုများအကြား ချိတ်ဆက် ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက် ပေးခြင်းဖြင့် အကျိုး ဆောင်ခကို ရယူနေကြပါသည်။ သို့ဖြစ်ရာ ကုန်သည် အများစု အနေဖြင့် တန်ဖိုးမြှင့်ထုတ်လုပ်ရန် အာသီသ အနည်းငယ်သာရှိသည်ကို ညွှန်းဆိုနေသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ကုန်သည်များ အနေဖြင့် တန်ဖိုးမြှင့် ကုန်စည်များ ထုတ်လုပ်ရန်အတွက် ဆွဲဆောင်မှု နည်းပါးနေခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

ပထမဦးစွာ လက်ကား ရောင်းချသူနှင့် အကျိုးဆောင်ပွဲစားကို ခွဲခြားကာ လက်ကားရောင်းချ သူများအား ဦးတည် သင့်ပါသည်။ တချိန်တည်းတွင် နောက်ဆုံးဈေးကွက် လိုအပ်ချက်သဘာဝအရ တန်ဖိုး မြင့်ထုတ်လုပ်နိုင်ရန် အနေအထား နည်းနေသည်ကိုလည်း အသိအမှတ်ပြု သင့်ပါသည်။

- ပဲအမျိုးမျိုးနှင့် ဆီထွက်သီးနှံ ကုန်သည်များသည် ထောင်ပေါင်းများစွာသော တောင်သူထုကြီးမှ စားသုံးသူနှင့် နိုင်ငံတကာ ဈေးကွက်သို့ တင်ပို့သူများအကြား ဆက်သွယ် ပေးသည့် အဓိကကျနေသူများ ဖြစ်ပါသည်။ ခိုင်မာ တောင့်တင်းသော အသေးစား အလတ်စား လုပ်ငန်းများ အနေဖြင့်လည်း အရင်းအနှီး ငွေကြေးလိုအပ်ချက် မြင့်မား နေပါသည်။ မျှော်လင့်ချက်များနှင့်အညီ ကုန်သည် အနည်းစု အနေဖြင့် ငွေကြေးမတည်ရန် ဘဏ်ချေး ငွေကို ကာလအပိုင်းအခြားအားဖြင့် အသုံးပြု လာနိုင်လာပြီး၊ ကုန်သည် အကြီးစားများကမူ ဘဏ်ချေးငွေကို ပိုမိုရနိုင်ချေ ရှိနေပါသည်။ ၎င်းစာတမ်းအား အင်္ဂလိပ်ဘာသာဖြင့် CSEDစာမျက်နှာပေါ် တွင်ဖတ်ရှုနိုင်ပါသည်။

Link: <https://myanmarcesd.org/programs/fspp/>

ဤသုတေသနလုပ်ဆောင်နိုင်ရန် အမေရိကန် နိုင်ငံတကာဖွံ့ဖြိုးရေးအေဂျင်စီ (USAID) ၏ Feed and Future လုပ်ငန်းမှတစ်ဆင့် အမေရိကန်ပြည်သူများက စေတနာများစွာဖြင့် ကူညီပံ့ပိုးပေးခဲ့ပါသည်။ ဤသုတေသန ရေးသားချက်များသည် စစ်တမ်းကောက်လေ့လာခဲ့သည့် သုတေသီများအပေါ်တွင်သာ တာဝန်ရှိပြီး၊ USAID (သို့) အမေရိကန်အစိုးရ၏ အမြင်မဟုတ်ပါ။ ဤစာတမ်းတို့အတွက် Livelihoods and Food Security Trust Fund (LIFT) မှလည်း ငွေကြေးထောက်ပံ့ပေးခဲ့ပြီး၊ ဩစတြေးလျ၊ ဒိန်းမတ်၊ ဥရောပသမဂ္ဂ (EU)၊ ပြင်သစ်၊ အိုင်ယာလန်၊ အီတလီ၊ လူဇင်ဘတ်၊ နယ်သာလန်၊ နယူးဇီလန်၊ ဆွီဒင်၊ ဆွစ်ဇာလန်၊ ဗြိတိန်၊ အမေရိကန်နှင့် မစ်ဆူရီရှိ ကော်ပိုရေးရှင်းတို့မှလည်း ပိုင်းဝန်းထောက်ပံ့ခဲ့ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံရှိ ကျေးလက်ပြည်သူများ၏ အလုပ်အကိုင်နှင့် အစားအစာဖူလုံရေး ကောင်းမွန်တိုးတက်လာစေရန် ရိုးသားစွာ ကူညီပေးသည့် အထက်ပါ အလှူရှင်များအားလုံးကို အထူးကျေးဇူးတင်ပါသည်။ စာတမ်းတည်းဖြတ် ပြင်ဆင်ပေးသူ Patricia Johannes ကိုလည်း ကျေးဇူးတင်ပါသည်။ ဤစာတမ်းအမြင်များသည် LIFT အဖွဲ့ဝင် အလှူရှင်များ၏ တရားဝင် အမြင်လည်းမဟုတ်ပါ။

မူပိုင်ခွင့် @ ၂၀၁၆၊ Michigan State University၊ မြန်မာ့လူမှုစီးပွားဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအဖွဲ့ (CESD)၊ International Food Policy Research Institute ။ မူပိုင်ခွင့်အားလုံးကို ထိန်းသိမ်းထားသည်။ ဤစာတမ်းကို လူတစ်ဦးချင်းစီ (သို့) အမြတ်အစွန်းမယူဘဲ အသုံးပြုမှုအတွက် MSU၊ CESD၊ IFPRI တို့ကို အကြောင်းကြားပြီး ထပ်မံထုတ်ဝေခွင့်ရှိနိုင်ပါသည်။ ပုံနှိပ်သူ။ Department of Agricultural, Food, and Resource Economics, Michigan State University, Justin S. Morrill Hall of Agriculture, 446 West Circle Dr., Room 202, East Lansing, Michigan 48824 ။