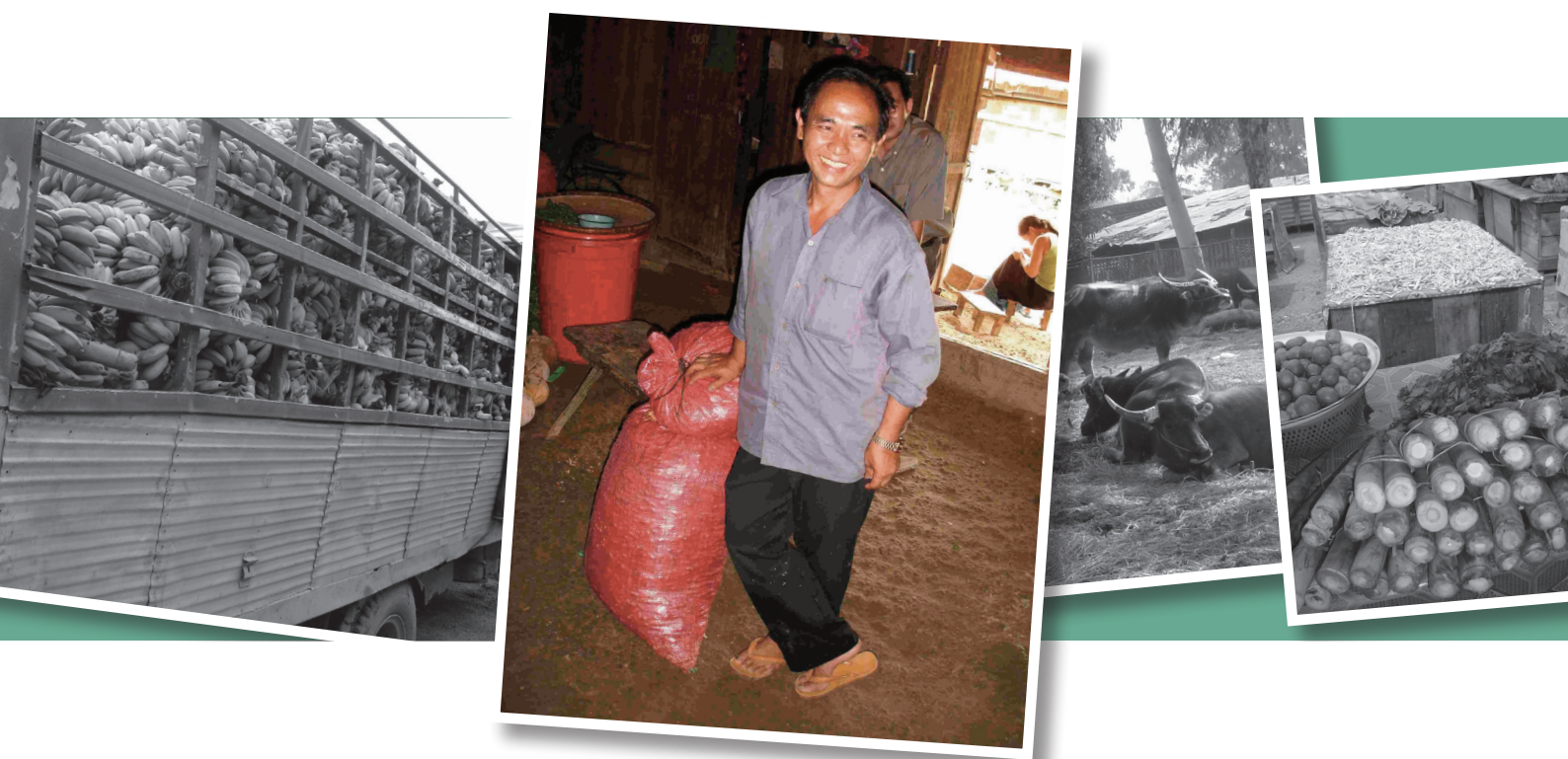


ການນຳໃຊ້ຂໍ້ມູນການຕະຫຼາດ ເພື່ອເພີ່ມປະສິດທິພາບການຜະລິດ

ການປູກຖົ່ວດິນຂອງກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດ
ເມືອງແປກ ແຂວງຊຽງຂວາງ



ເພີ່ມປະສິດທິພາບການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກຜ່ານການພັດທະນາວິສາຫະກິດກະສິກໍາ
ບົດຮຽນຈາກໂຄງການພັດທະນາວິສາຫະກິດກະສິກໍາຂະໜາດນ້ອຍໃນເຂດພູດອຍ ສປປ ລາວ

ການນຳໃຊ້ຂໍ້ມູນການຕະຫຼາດ ເພື່ອເພີ່ມປະສິດທິພາບການຜະລິດ

ການປູກຖົ່ວດິນຂອງກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດ ເມືອງແປກ ແຂວງຊຽງຂວາງ

ມີຫຼາກຫຼາຍຜະລິດຕະພັນກະສິກຳທີ່ຕະຫຼາດຕ້ອງການ ແລະ ສາມາດສ້າງລາຍຮັບໃຫ້ກັບຊາວກະສິກອນໄດ້ແຕ່ຖ້າຫາກວ່າຊາວກະສິກອນ ແລະ ຜູ້ເກັບຊື້ໃນທ້ອງຖິ່ນບໍ່ມີການຕິດຕໍ່ພົວພັນກັນກໍຈະເຮັດໃຫ້ທັງສອງຝ່າຍເສຍໂອກາດທາງການຄ້າ.

ການຕິດຕໍ່ພົວພັນລະຫວ່າງ ຊາວກະສິກອນປູກຖົ່ວດິນໃນກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດ ແລະ ພໍ່ຄ້າຖົ່ວດິນຂັ້ນ ແຂວງ ສົ່ງຜົນໃຫ້ມີການຂະຫຍາຍເນື້ອທີ່ປູກຖົ່ວເປັນສອງເທົ່າ ໃນລະດູທຳອິດນອກຈາກນີ້ບັນດາພໍ່ຄ້າກໍເລີ່ມຮັບຮູ້ການປູກຖົ່ວດິນຂອງຊາວກະສິກອນກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດ.

ການນຳໃຊ້ເຄື່ອງຈັກປອກເປືອກຖົ່ວດິນແບບງ່າຍດາຍ ເຮັດໃຫ້ຊາວກະສິກອນສາມາດແກ້ໄຂບັນຫາພາຍຫຼັງການເກັບກ່ຽວໄດ້ ບາງຄົວເຮືອນນຳໃຊ້ເຄື່ອງຈັກຂອງຕົນ ເພື່ອຊ່ວຍເພື່ອນບ້ານຜູ້ອື່ນປອກ ເປືອກຖົ່ວດິນ. ສະນັ້ນ ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການປອກເປືອກຖົ່ວດິນເປັນຜູ້ມີບົດບາດສຳຄັນໃນການຂະຫຍາຍການປູກຖົ່ວດິນໄປສູ່ເຂດບ້ານອື່ນໆ.

ປະຫວັດຄວາມເປັນມາ

ຕາມທຳມະດາແລ້ວ ຊາວບ້ານກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດບໍ່ເຄີຍປູກຖົ່ວດິນ ໃນເນື້ອທີ່ກວ້າງຕະຫຼາດຮອງຮັບທີ່ເຂົາເຈົ້າຂາຍໃຫ້ກໍມີພຽງຕະຫຼາດທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ພໍ່ຄ້າລະດັບນ້ອຍທີ່ມາເກັບຊື້ນຳເຂົາເຈົ້າເທົ່ານັ້ນເຊິ່ງພໍຄ້າຢູ່ໄພນສະຫວັນ (ຜູ້ຄ້າລະດັບແຂວງ) ບໍ່ຮູ້ວ່າໜອງເປັດກໍເປັນເຂດປູກຖົ່ວດິນເຊັ່ນດຽວກັນ ຈຶ່ງເກັບຊື້ຖົ່ວດິນຈາກແຫຼ່ງອື່ນ.

ໃນຕົ້ນປີ 2004 ກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດ ແມ່ນເປົ້າໝາຍໜຶ່ງຂອງໂຄງການພັດທະນາວິສາຫະກິດກະສິກຳຂະໜາດນ້ອຍ (AEDP). ໂຄງການ SADU ຈຶ່ງໄດ້ຈັດກອງປະຊຸມຮ່ວມກັບປະຊາຊົນໃນ 5 ບ້ານຂອງກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດ ເພື່ອຄັດເລືອກຜະລິດຕະພັນ ທີ່ຊາວບ້ານເຫັນວ່າເໝາະສົມໃນການຂະຫຍາຍເປັນສິນ ຄາສ້າງລາຍຮັບໃຫ້ແກ່ເຂົາເຈົ້າ. ໃນເບື້ອງຕົ້ນຊາວກະສິກອນຄັດເລືອກເອົາອ່ອຍ ຍອນວ່າອ່ອຍມີລາຄາດີ ໂດຍສະເພາະອ່ອຍສີດ ເພື່ອເປັນອາຫານຫວ່າງ. ການສ້າງແຜນວາດການຕະຫຼາດແບບຮີບດວນ (RMM) ສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າຄວາມຕ້ອງການຜະລິດຕະພັນດັ່ງກ່າວບໍ່ສູງປານໃດ, ສາລີກໍ່ລວມໃນນັ້ນແຕ່ຄວາມຕ້ອງການໃນປີ 2004 ກໍບໍ່ສູງເຊັ່ນກັນ ແລະ ຊາວບ້ານກໍມີຄວາມກັງວົນກ່ຽວກັບບັນຫາລະເບີດບໍ່ທັນແຕກ ເຮັດໃຫ້ເຂົາເຈົ້າບໍ່ກ້າຂະຫຍາຍເນື້ອທີ່ປູກຝັງ. ແຕ່ໃນຂະນະດຽວກັນ ຖົ່ວດິນກໍເປັນຜະລິດຕະພັນລາຄາດີ ແລະ ມີຜົນຕອບແທນຫຼາຍພໍສົມຄວນໃຫ້ແກ່ຊາວກະສິກອນຂະໜາດນ້ອຍ ທີ່ມີເນື້ອທີ່ໜ້ອຍ ແລະ ຊາວກະສິກອນກໍປະຕິບັດທີ່ສາມາດເກັບກ່ຽວຜົນຜະລິດໄດ້ໃນເດືອນສິງຫາ - ກັນຍາສາມາດຊ່ວຍສ້າງລາຍຮັບໃຫ້ຄອບຄົວເພາະເປັນເວລາທີ່ເຂົ້າພວມຈະໝົດ ແລະ ເປັນເວລາກະກຽມປີໃໝ່ຂອງຊົນເຜົ່າມື້ໆ.

ສຶກສາຕ່າງໂສ້ການຕະຫຼາດຖົ່ວດິນ

ເມື່ອຊາວບ້ານຕົກລົງເລືອກເອົາຖົ່ວດິນເປັນຜະລິດຕະພັນບູລິມະສິດແລ້ວ ພະນັກງານສົ່ງເສີມກະສິກຳ ເມືອງກໍໄດ້ນຳພາຕາງໜ້າຊາວບ້ານ 3 ທ່ານ ຈາກ 5 ບ້ານ ສຶກສາຕ່າງໂສ້ການຕະຫຼາດແບບມີສ່ວນຮ່ວມ (PMCS). ການສຶກສາດັ່ງກ່າວນີ້ ໄດ້ສະໜອງຂໍ້ມູນພື້ນຖານກ່ຽວກັບຕ່າງໂສ້ການຕະຫຼາດ ຖົ່ວດິນຈາກກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດທາງວຽງຈັນ. ເຊິ່ງໄດ້ຮັບຜົນສະຫຼຸບດັ່ງນີ້:



Figure 1. Mr. Yonapor, a peanut farmer in Paek District with a wholesale bag of peanuts for traders.

ການຜະລິດຂອງຊາວກະສິກອນ

ຖືເອົາການປູກຖົ່ວດິນເປັນພືດສຳລັບເຂດພູດອຍ ເລີ່ມຕົ້ນປູກໃນເດືອນ ເມສາ - ພຶດສະພາ ພ້ອມກັນກັບການປູກເຂົ້າໄຮ່ ແລະ ເກັບກຽວໃນເດືອນ ສິງຫາ - ກັນຍາ ໃນເມື່ອທີ່ປະມານ 0,1 - 0,2 ເຮັກຕາ ແລະ ນຳໃຊ້ແນວພັນທີ່ເກັບໄວ້ຈາກລະດູເກັບກຽວທີ່ຜ່ານມາ. ຊາວກະສິກອນບໍ່ໄດ້ລົງທຶນຫຼາຍນອກຈາກການຖາງຫຍ້າໜຶ່ງ ຫຼື ສອງຄັ້ງ ແລະ ຜົນຜະລິດກໍ່ມີປະມານ 1 ໂຕນ/ເຮັກຕາ.

ການເກັບກຽວຖົ່ວດິນຕ້ອງການແຮງງານສູງ ແລະ ມີ 2 ຂັ້ນຕອນຄື: ທຳອິດຕ້ອງ “ດຶງ” ເອົາຕົ້ນຖົ່ວອອກຈາກດິນ ແລະ ປັ້ນເອົາຮາກຂຶ້ນເພື່ອຕາກແດດປະມານ 2 - 3 ວັນ. ຫຼັງຈາກນັ້ນກໍ່ສົ່ງໃຫ້ຖົ່ວດິນຫຼິ້ນ ອອກຈາກຮາກ ແລະ ເກັບເອົາແຕ່ຖ້ຳມີຝົນຕົກຖືກຖົ່ວດິນໃນໄລຍະນີ້ກໍ່ຈະເກີດຄວາມເສຍຫາຍຫຼາຍ. ຫຼັງຈາກນີ້ຊາວກະສິກອນກໍ່ຈະແກະເອົາຖົ່ວດິນດ້ວຍມື ເຊິ່ງຄົນໜຶ່ງສາມາດແກະໄດ້ 25 ກິໂລ ພາຍໃນໄລຍະເວລາ 5 ວັນ.

ໂດຍປົກກະຕິຊາວກະສິກອນ ຈະຂາຍຖົ່ວດິນທີ່ແກະແລ້ວໃຫ້ຕະຫຼາດທ້ອງຖິ່ນ ຫຼື ຂາຍໃຫ້ຜູ້ເກັບຊື້ລາຍຍ່ອຍໃນລາຄາ 5,000 ກີບ/ກິໂລ. ເນື່ອງຈາກການແກະໝາກຖົ່ວດິນຕ້ອງການແຮງງານຈຳນວນຫຼາຍບາງຄັ້ງຊາວກະສິກອນຕ້ອງຂາຍຖົ່ວດິນທີ່ບໍ່ປອກເປືອກໃນລາຄາ 2,500 ກີບ/ກິໂລ ແຕ່ຊາວບ້ານຈະມີລາຍຮັບຫຼຸດລົງເຫຼືອພຽງ 750,000 ກີບຕໍ່ 100 ກິໂລ ແຕ່ວ່າຊາວກະສິກອນຕ້ອງຍອມຮັບເອົາເພື່ອຫຼີກເວັ້ນຄວາມເສຍຫາຍທີ່ອາດເກີດຂຶ້ນ ເມື່ອບໍ່ສາມາດແກະຖົ່ວດິນໄດ້ທັນເວລາ.

ຜູ້ຄ້າຖົ່ວດິນຂັ້ນແຂວງ

ໃນຕົວເມືອງໂພນສະຫວັນ ມີຜູ້ຄ້າ 4 ຄົນທີ່ຄ້າຂາຍຖົ່ວດິນເປັນຫຼັກ ແຕ່ບໍ່ມີໃຜຄິດວ່າໜອງເປັດເປັນແຫຼ່ງປູກຖົ່ວດິນແຫ່ງໜຶ່ງທີ່ສຳຄັນ ເຮັດໃຫ້ພວກເຂົາຊອກຊື້ຖົ່ວດິນຈາກບ່ອນອື່ນ: ພໍ່ຄ້າຄົນໜຶ່ງລົງ ທຶນໃຫ້ ພື້ນືອງຂອງລາວເລາະເກັບຊື້ຖົ່ວດິນໃນເມືອງພູກູດ, ແລະ ອີກຄົນໜຶ່ງໃຊ້ລົດບັນທຸກຂະໜາດ 20 ໂຕນ ໄປເກັບຊື້ຖົ່ວດິນຢູ່ຫວຽດນາມ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມຖົ່ວດິນຈາກໜອງເປັດກໍ່ເຖິງມືພໍ່ຄ້າຂັ້ນແຂວງ ແຕ່ໃນປະລິມານທີ່ໜ້ອຍ ແລະ ຜ່ານຜູ້ເກັບຊື້ທ້ອງຖິ່ນ.

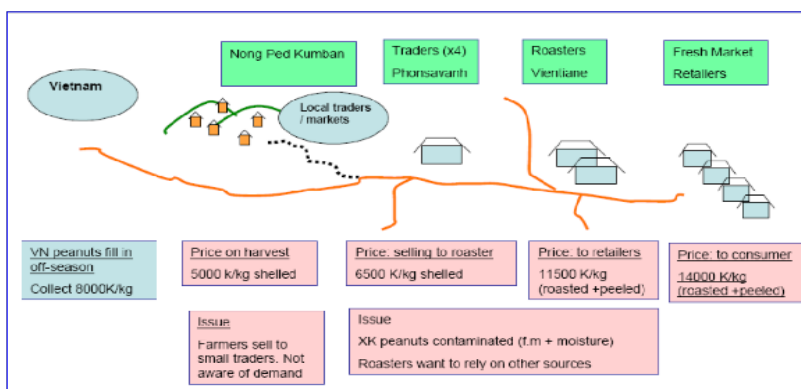
ໂຮງງານອົບຖົ່ວດິນ ແລະ ຕົວແທນຈຳໜ່າຍທີ່ວຽງຈັນ

ຖົ່ວດິນທີ່ຖືກເກັບຊື້ທັງມີດໃນຊຽງຂວາງແມ່ນສົ່ງເຂົ້າໂຮງງານໃນວຽງຈັນ ຖົ່ວດິນຈະຖືກຂັດເມັດລອກເປືອກບາງອອກ ແລະ ອົບຂາຍເປັນອາຫານຫວາງ ຫຼື ເປັນສ່ວນປະກອບຂອງອາຫານລາວ, ງູລຸງ. ຄຸນນະພາບຂອງຖົ່ວດິນຈາກແຂວງຊຽງຂວາງ ເປັນທີ່ຍອມຮັບຂອງໂຮງງານມັນມີສີແດງຊຳ ແລະ ມີທາດແປງຫຼາຍ. ໂຮງງານອົບຖົ່ວດິນສົ່ງຖົ່ວດິນທີ່ອົບແລ້ວໃຫ້ຕະຫຼາດສົດດ້ວຍການບັນຈຸໃສ່ຖົງທີ່ບໍ່ມີປ້າຍຖົງລະ 12 ກິໂລ. ຈາກນັ້ນເຈົ້າຂອງຮ້ານໃນຕະຫຼາດກໍ່ຈະເອົາຖົ່ວດິນໄປແບ່ງຂາຍໃສ່ຖົງນ້ອຍໃຫ້ລູກຄ້າ. ຖົ່ວດິນຈາກແຂວງຊຽງຂວາງມີເນື້ອແປງດີ ແຕ່ກໍ່ບໍ່ມີໃຜຮູ້ວ່າມາຈາກໃສ ແລະ ຈະຊື້ແບບດັ່ງກ່າວຈາກໃສເພາະວ່າບໍ່ມີປ້າຍບອກຢູ່ຖົງບັນຈຸ. ຢູ່ວຽງຈັນມີໂຮງງານອົບຖົ່ວດິນຫຼາຍໂຮງງານ ເຊິ່ງໂຮງງານໃຫຍ່ ສາມາດອົບຖົ່ວດິນໄດ້ 15-20 ໂຕນ/ ເດືອນ ແລະ ປະລິມານການບໍລິໂພກຖົ່ວດິນໃນວຽງຈັນມີປະມານ 10 ໂຕນເດືອນ. ໂຮງງານສົ່ງຊື້ຖົ່ວດິນຈາກ 8 ບ່ອນຈຳໜ່າຍໃຫຍ່ ເຊິ່ງຈະມີການເກັບກຽວ ໃນເວລາທີ່ແຕກຕ່າງກັນພາຍໃນໜຶ່ງປີ. ການຮັບຊື້ຈາກຫຼາຍພື້ນທີ່ເຮັດໃຫ້ໂຮງງານສາມາດປ່ອນຖົ່ວດິນໃຫ້ຕະຫຼາດ.



ຮູບທີ 2. ແມ່ຍິງຢ່າງໄປສ່ວນຖົ່ວດິນ ພ້ອມທັງຖືເຄື່ອງປອກເປືອກຖົ່ວດ້ວຍມື:

ການແກະເປືອກຖົ່ວດິນເປັນບັນຫາສຳຄັນໃນການຂະຫຍາຍການຜະລິດ ຂອງຊາວກະສິກອນ. ໃນການປອກເປືອກດ້ວຍມືຄົນໜຶ່ງປອກເປືອກໃນ 5 ວັນ ໄດ້ພຽງ 25 ກິໂລ.

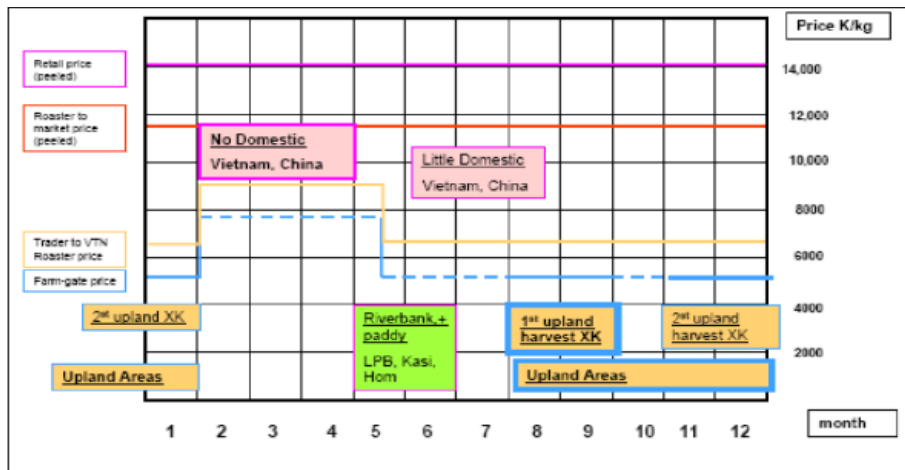


ຮູບທີ 2. ຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດຖົ່ວດິນ (ຈາກກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດຫາໂພນສະຫວັນ ແລະ ວຽງຈັນ)

ຫຼາດໄດ້ຕະຫຼອດປີ ແລະ ທັງເປັນການແກ້ໄຂບັນຫາເວລາການຂົນສົ່ງ ຈາກຜູ້ສະໜອງພາກຖິ່ງບ່ອນທີ່ມີຄວາມຫຼາຊ້າ. ເຖິງວ່າຖິ່ງດິນຂອງແຂວງ ຊຽງຂວາງຈະເປັນທີ່ຍອມຮັບທາງດ້ານຄຸນນະພາບແຕ່ໂຮງງານ ກໍຍັງມີບັນຫາກ່ຽວກັບສິນຄ້າ ທີ່ບໍ່ໄດ້ຕາມຄວາມຕ້ອງການມີສິ່ງປະປົນຫຼາຍ ແລະ ມີຄວາມຊຸມສູງສະນັ້ນເຂົາເຈົ້າຈຶ່ງແນໃສ່ການສົ່ງຊື້ຈາກແຫຼ່ງສະໜອງອື່ນທີ່ແນ່ນອນກວ່າ.

ລາຄາ ແລະ ທ່າວຽງ

ຄວາມຕ້ອງການຖິ່ງດິນອົບສ່ວນຫຼາຍແມ່ນເພື່ອການບໍລິໂພກພາຍໃນ ແລະ ເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງທຸກໆປີ ພ້ອມທັງຈຳນວນໂຮງງານອົບຖິ່ງດິນຢູ່ວຽງຈັນກໍເພີ່ມຂຶ້ນ. ໃນຂະນະທີ່ຄວາມຕ້ອງການຖິ່ງດິນມີຄວາມແນ່ນອນຕະຫຼອດປີ ຜູ້ສະໜອງຜັດຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ລາຄາກໍແຕກຕ່າງກັນ. ຜູ້ສະໜອງພາຍໃນສະໜອງ ຖິ່ງດິນ 2 ໄລຍະ: ເດືອນສິງຫາຫາເດືອນກັນຍາການສະໜອງມາຈາກເຂດພູດອຍ (ເລີ່ມຈາກແຂວງ ຊຽງຂວາງ ແລະ ຈາກບັນດາແຂວງພາກເໜືອອື່ນໆ) ແລະ ເດືອນເມສາ ຫາ ເດືອນມິຖຸນາການສະໜອງແມ່ນມາຈາກ ເຂດແຄມນ້ຳ ແລະ ທົ່ງພຽງ (ເມືອງກາສີ ແລະ ເມືອງຮົ່ມໃນແຂວງວຽງຈັນ). ນີ້ສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າພາຍໃນ 1 ປີ ມີພຽງປະມານ 6 ເດືອນທີ່ມີການສະໜອງຖິ່ງດິນພາຍໃນປະເທດ ເຮັດໃຫ້ມີຄວາມຈຳກັດ ແລະ ອາດບໍ່ມີການສະໜອງໃດໆເລີຍ. ດັ່ງນັ້ນໃນໄລຍະນີ້ ຈຶ່ງມີການນຳເຂົ້າຖິ່ງດິນຈາກປະເທດຫວຽດນາມ ແລະ ປະເທດຈີນ ເຊິ່ງຊາວຄ້າໃນແຂວງຊຽງຂວາງກໍມີສ່ວນຮ່ວມໃນການສະໜອງແຕ່ກໍຕ້ອງຊື້ຖິ່ງດິນໃນລາຄາ 8,000 ກີບ/ກິໂລ ໃນເວລາທີ່ຖິ່ງດິນຂາດຕະຫຼາດ. ການປ່ຽນແປງພາກຖິ່ງດິນພາຍໃນ 1 ປີ ສົ່ງຜົນເຮັດໃຫ້ມີການຕໍ່ລອງລາຄາຕະຫຼອດໄລຍະເຊິ່ງລາຄາທີ່ ຊາວຄ້າສາມາດຮັກສາເພື່ອສົ່ງຕໍ່ໃຫ້ໂຮງງານແມ່ນລະຫວ່າງ 6,500 - 9,000 ກີບ/ກິໂລ ແລະ ລາຄາໜ້າ ສ່ວນຈະຢູ່ໃນລະຫວ່າງ 5,000 - 7,500 ກີບ/ກິໂລ. ແຕ່ວ່າທາງໂຮງງານເອງກໍບໍ່ໄດ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນທາງດ້ານ ລາຄາກັບຜູ້ຂາຍຕໍ່ເພາະວ່າການຈຳໜ່າຍສ່ວນຫຼາຍມີປະລິມານໜ້ອຍເກີນໄປ ແລະ ລາຄາກໍປັບປ່ຽນໄປ ຕາມລະດູ. ສະນັ້ນລາຄາທີ່ໂຮງງານຂາຍໃຫ້ພໍ່ຄ້າຍອຍຕາມຕະຫຼາດແມ່ນ 22,500 ກີບ/ກິໂລ (ຖິ່ງ ດິນອົບ ແລະ ປອກເປືອກບາງອອກແລ້ວ) ຫຼັງຈາກນັ້ນຜູ້ຂາຍຍອຍກໍຂາຍໃຫ້ຜູ້ບໍລິໂພກໃນລາຄາ 14,000 ກີບ/ກິໂລ ເຊິ່ງຄວາມແຕກຕ່າງຂອງລາຄາເຫຼົ່ານີ້ສະແດງໃຫ້ເຫັນໃນຮູບທີ 3.



ຮູບທີ 3. ລາຄາຖິ່ງດິນແບ່ງຕາມລະດູ (ຈາກກອງເປັດຫາວຽງຈັນ: 2004)

ອີກລຳດັບໜຶ່ງຂອງລາຄາຖິ່ງດິນກໍຄືລາຄາທີ່ສູງກວ່າລາຄາປົກກະຕິໃນຕະຫຼາດ ແລະ ຖືວ່າເປັນຖິ່ງດິນທີ່ມີລາຄາແພງ ເຊິ່ງບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງມີຢູ່ທັງ ພຽງແຕ່ມີການບັນຈຸທີ່ຮຽບຮ້ອຍງາມ ແລະ ມີກາໝາຍສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນຖິ່ງດິນນຳເຂົ້າ ແລະ ຂາຍໃນລາຄາ 33,000 ກີບ/ກິໂລ ສູງກວ່າລາຄາຂອງຖິ່ງດິນພາຍໃນທີ່ບໍ່ມີ ປ້າຍເກືອບ 2,4 ເທົ່າ.

¹ ປາກເຊ, ຫຼວງພະບາງ, ໄຊຍະບູລີ, ຊຽງຂວາງ, ອຸດົມໄຊ, ແລະ ເມືອງ ຮົ່ມ ແຂວງວຽງຈັນ.

ໂອກາດໃນການປັບປຸງຕ່ອງໂສ້ຂະບວນການຜະລິດຖົ່ວດິນ

ກອງປະຊຸມວິເຄາະບັນຫາກັບທຸກພາກສ່ວນໃນລະບົບຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດ SCAF ຈັດຂຶ້ນທີ່ກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດໃນເດືອນພຶດສະພາ ປີ 2004 ປະມານ 2 - 3 ອາທິດ ຫຼັງຈາກການສຶກສາຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດແບບມີສ່ວນຮ່ວມ PMCS. ໃນກອງປະຊຸມດັ່ງກ່າວ ໄດ້ທົບທວນຄືນບັນດາຂໍ້ມູນທີ່ເກັບກຳໄດ້ຈາກແຕ່ລະພາກສ່ວນ ແລະ ໄດ້ພະຍາຍາມຊອກຫາໂອກາດ ຫຼືວິທີທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ການປູກຖົ່ວດິນກາຍເປັນວິ ສາຫະກິດກະສິກຳທີ່ສ້າງລາຍຮັບໃຫ້ຊາວກະສິກອນ. ພາຍໃນກອງປະຊຸມມີຜູ້ຕາງໜ້າຈາກ 5 ບ້ານຂອງກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດ ແລະ ພໍ່ຄ້າຈາກໂພນສະຫວັນ 1 ທານ ພ້ອມດ້ວຍຕົວແທນຈາກໂຮງງານອົບຖົ່ວດິນໃນວຽງຈັນ 1 ທານ. ກອງປະຊຸມໄດ້ປຶກສາຫາລື ແລະ ກຳນົດບາງດ້ານດັ່ງນີ້:

ການເພີ່ມຜົນຜະລິດ

ຊາວກະສິກອນຂະຫຍາຍເນື້ອທີ່ປູກຖົ່ວດິນ ເພື່ອເພີ່ມປະລິມານຖົ່ວໃຫ້ຜູ້ເກັບຊື້ ແລະ ເຄື່ອງຈັກປອກເປືອກຖົ່ວດິນມີຄວາມຈຳເປັນ ເພື່ອແກ້ໄຂຖົ່ວດິນຈຳນວນຫຼາຍໃຫ້ທັນເວລາ.

ໂອກາດອື່ນໆສຳລັບຊາວກະສິກອນລວມມີ:

- ຂາຍຖົ່ວດິນໃນເດືອນກຸມພາ ຫຼື ຂາຍຫຼັງຈາກນັ້ນ ເພື່ອໃຫ້ໄດ້ລາຄາທີ່ສູງກວ່າໃນເວລາຖົ່ວດິນຂາດຕະຫຼາດ ເຊິ່ງສາມາດເພີ່ມລາຄາໄດ້ 50% ຈາກ 5,000 ກີບ ເປັນ 7,500 ກີບ/ກິໂລ ແຕ່ກໍຕ້ອງຄຳນຶງເຖິງການເກັບຮັກສາຕື່ມອີກ.
- ການປູກຖົ່ວດິນແບບປະສົມປະສານກັບການປູກເຂົ້ານາທີ່ມີນ້ຳພຽງພໍກໍອາດເປັນໂອກາດໜຶ່ງ ທີ່ສາມາດສະໜອງຖົ່ວດິນໃນເວລາໄດ້ລາຄາດີ (ແຕ່ວິທີການປູກໃນລະບົບນີ້ຄວນມີການທົດ ລອງກ່ອນ).

ປັບປຸງລະບົບເຊື່ອມຕໍ່

ພໍ່ຄ້າຍັງປະຕິບັດພາລະບົດບາດໄດ້ ບໍ່ທັນເຕັມເມັດເຕັມໜ່ວຍ ການທີ່ບໍ່ສາມາດສົ່ງຖົ່ວດິນທີ່ມີຄຸນນະພາບກໍເຮັດ ໃຫ້ເສຍພາບພົດຂອງຖົ່ວດິນແຂວງ ຊຽງຂວາງ. ເຂົາເຈົ້າຕ້ອງໄດ້ປັບປຸງການເຊື່ອມຕໍ່ກັບໂຮງງານອົບຖົ່ວດິນ ແລະ ຊາວກະສິກອນເພື່ອຮັບປະກັນຜົນຜະລິດໃຫ້ໄດ້ຕາມຄວາມຕ້ອງການ ໂດຍສະເພາະທາງດ້ານຄຸນນະພາບຂອງໝາກຖົ່ວ.

ຕະຫຼາດໃໝ່

ຕະຫຼາດໃໝ່ແມ່ນໂອກາດອັນສຳຄັນ ທາງຍຸດທະສາດຂອງໂຮງງານຖົ່ວດິນ ເນື່ອງຈາກວ່າຖົ່ວດິນຈາກແຂວງຊຽງ ຂວາງມີຄຸນນະພາບດີ ໃນການບໍລິໂພກສະນັ້ນມັນສາມາດແຂ່ງຂັນກັບຖົ່ວດິນນຳເຂົ້າຈາກຕ່າງປະເທດ ທີ່ຂາຍໃນລາຄາ 33,000 ກີບ/ກິ ໂລໄດ້. ໂຮງງານອົບຖົ່ວດິນມີຄວາມຈຳເປັນຕ້ອງສ້າງຂົວຕໍ່ກັບຕະຫຼາດໃໝ່ ແລະ ຕ້ອງມີການຫຸ້ມຫໍ່ຖົ່ວດິນ ເພື່ອໃຫ້ມີເອກະລັກສະເພາະເພື່ອ “ການຮັບຮູ້ຊື່” ຂອງຜະລິດຕະພັນສິ່ງນີ້ສົ່ງຜົນໃຫ້ຊາວກະສິກອນສາມາດຜະລິດຖົ່ວດິນທີ່ມີຄຸນນະພາບ ແລະ ໄດ້ລາຄາສູງ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມກ່ອນທີ່ໂຮງງານຈະ ສາມາດປະຕິບັດໄດ້ດັ່ງທີ່ກ່າວມາຂ້າງຕົ້ນນັ້ນ ມັນຮຽກຮອງໃຫ້ມີການຮັບປະກັນການຂົນສົ່ງ ແລະ ການສະໜອງທີ່ມີຄຸນນະພາບ.

ຜົນໄດ້ຮັບທີ່ໄວວາ

ກອງປະຊຸມວິເຄາະບັນຫາກັບທຸກພາກສ່ວນໃນລະບົບຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດ SCAF ປະສົບຜົນສຳເລັດອັນຈົບງາມໃນການເຕົ້າໂຮມເອົາຜູ້ມີສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງເຂົ້າມາພົບປະ ໂອ້ລົມ ແລະ ປຶກສາຫາລືຮ່ວມກັນ:

- ພໍ່ຄ້າ ແລະ ຊາວກະສິກອນຮັບຮູ້ວ່າ ຄວາມຕ້ອງການທາງດ້ານປະລິມານຕ້ອງຄຽງຄູ່ກັນກັບຄຸນນະພາບ ຖ້າບໍ່ໄດ້ດັ່ງນີ້ແລ້ວ ໂຮງງານກໍອາດຈະບໍ່ຮັບຊື້ຖົ່ວດິນຈາກແຂວງຊຽງຂວາງ.
- ພໍ່ຄ້າສາມາດເບິ່ງເຫັນທ່າແຮງຂອງກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດທີ່ເປັນແຫຼ່ງສະໜອງຖົ່ວດິນ ແລະ ໄດ້ ສະເໜີເງື່ອນໄຂໃຫ້ຊາວກະສິກອນໃນການເກັບຊື້ຖົ່ວ ຖ້າສາມາດສະໜອງໄດ້ຮອດ 2 ໂຕນ.



ຮູບທີ 3. ສຳຫຼວດຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ຄຸນນະພາບ

ໂຮງງານອົບຈຳໜ່າຍຖົ່ວດິນໃນຖົງທີ່ບໍ່ມີເຄື່ອງໝາຍ. ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ຜູ້ບໍລິໂພກບໍ່ສາມາດ ຮູ້ວ່າຖົ່ວດິນທີ່ມີຄຸນນະພາບມາຈາກໃສ ແລະ ຈະຊື້ໄດ້ອີກຢູ່ໃສ.

ຈາກຂໍ້ມູນຂ້າງເທິງນີ້ ຊາວກະສິກອນໃນ 5 ບ້ານຂອງກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດໄດ້ຂະຫຍາຍເນື້ອທີ່ການຜະລິດຂອງເຂົາເຈົ້າ ເຮັດໃຫ້ເນື້ອທີ່ການປູກຖົ່ວດິນທັງໝົດເພີ່ມຂຶ້ນຫຼາຍກວ່າສອງເທົ່າໃນລະດູດຽວ.

ບັນຫາໃນການປອກເປືອກຍັງມີຢູ່ ດັ່ງນັ້ນທາງໂຄງການ SADU ຈຶ່ງໄດ້ເຮັດການປະເມີນການນຳໃຊ້ເຄື່ອງຈັກປອກເປືອກແບບງ່າຍດາຍທີ່ມີການນຳໃຊ້ຢູ່ເມືອງກາສີ ແລະ ເຫັນວ່າມີເຄື່ອງມືຢູ່ 3 ຊະນິດສາມາດປອກເປືອກໄດ້ 300, 40 ແລະ 20 ກິໂລ/ຊົ່ວໂມງ. ທັງສອງເຄື່ອງທີ່ແກະໄດ້ໜ້ອຍນັ້ນແມ່ນຖືກນຳໃຊ້ໃນລະດັບຄອບຄົວທີ່ຊາວກະສິກອນປະດິດ ເອງດ້ວຍການນຳໃຊ້ວັດຖຸອຸປະກອນພຽງ 50,000 - 80,000 ກີບ. ເຄື່ອງມືນ້ອຍນີ້ສາມາດປອກເປືອກຖົ່ວດິນໄດ້ຢ່າງງ່າຍດາຍໃນປະລິມານ 25 ກິໂລໃນສອງຊົ່ວໂມງ.

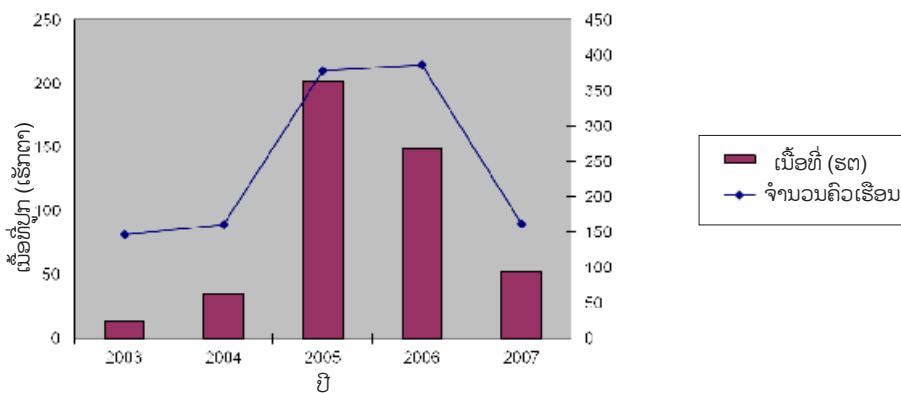
ການແນະນຳເຄື່ອງມືນ້ອຍທັງ 2 ຊະນິດໃຫ້ຊາວກະສິກອນກຸ່ມ ບ້ານໜອງເປັດຮູ້ຈັກໃນເວລາໄປທັດສະນະສຶກສາໄດ້ຮັບພາກຜົນອັນດີ ສ່ວນໜຶ່ງແມ່ນຊາວກະສິກອນໄດ້ຜະລິດ ເຄື່ອງປອກເປືອກທັງສອງຊະນິດ. ດັ່ງນັ້ນທາງໂຄງການ SADU ຈຶ່ງໄດ້ສະນັບສະໜູນການສາທິດການນຳໃຊ້ເຄື່ອງຈັກດັ່ງກ່າວໃນຕະຫຼາດທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ຊາວບ້ານໄດ້ສັ່ງຊື້ເຄື່ອງຈັກປະ ເພດ 40 ກິໂລ/ຊົ່ວໂມງຢ່າງໄວວາ ແລະ ມີຊາວກະສິກອນ 2 ຄົນທີ່ສັ່ງຊື້ເຄື່ອງປອກເປືອກຖົ່ວດິນຊະນິດ “ສຳລັບຄອບຄົວ”.

ການນຳໃຊ້ເຄື່ອງມືດັ່ງກ່າວເຮັດໃຫ້ການປູກຖົ່ວດິນຂະຫຍາຍຕົວທັງໃນກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດ ແລະ ບ້ານອື່ນໆພຽງແຕ່ສາມາດແກ້ໄຂບັນຫາການຂາດແຮງງານແຕ່ມັນຍັງສາມາດຊຸກຍູ້ການຂະຫຍາຍຕົວຂອງການປູກຖົ່ວດິນໄປສູ່ຊາວກະສິກອນອື່ນໆ ແລະ ບ້ານອື່ນໆອີກ.

ເພີ່ມພູນການຜະລິດ

ໃນໄລຍະ 2 - 3 ເດືອນຂອງການສຶກສາຕະຫຼາດແບບມີສ່ວນຮ່ວມ ແລະ ກອງປະຊຸມວິເຄາະບັນຫາກັບທຸກພາກສ່ວນໃນລະບົບຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດເຫັນໄດ້ວ່າມີຜົນໄດ້ຮັບທີ່ໜ້າພໍໃຈ. ເນື້ອທີ່ປູກຖົ່ວດິນເພີ່ມຂຶ້ນເປັນສອງເທົ່າໃນປີ 2004 ແລະ ຊາວກະສິກອນຈຳນວນໜຶ່ງສາມາດເກັບຮັກສາຖົ່ວດິນໄວ້ຂາຍໃນ ເດືອນກຸມພາ ປີ 2005 ໃນເວລາທີ່ລາຄາຖົ່ວດິນປັບຕົວສູງຂຶ້ນ.

ຫົວໜ້າກຸ່ມບ້ານໄດ້ສະເໜີຂໍ້ມູນການຕະຫຼາດໃຫ້ປະຊາຊົນທັງໝົດ (22 ບ້ານ) ໃນກອງປະຊຸມພິເສດ ຂອງກຸ່ມບ້ານ. ສອງປີຕໍ່ມາໂດຍບໍ່ໄດ້ຮັບການສະນັບສະໜູນໃດໆຈາກໂຄງການ SADU ການຊື້-ຂາຍ ຖົ່ວດິນໄດ້ຂະຫຍາຍເພີ່ມຂຶ້ນອີກ 10 ບ້ານໃນກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດສົ່ງຜົນໃຫ້ລາຍຮັບໃນຊຸມຊົນເພີ່ມຂຶ້ນບັນລຸຈຸດທີ່ສູງທີ່ສຸດໃນປີ 2006 ມີມູນຄ່າປະມານ 945 ລ້ານກີບ². (ເບິ່ງຮູບ 6)



ຮູບທີ 6. ການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຜົນຜະລິດຖົ່ວດິນຂອງກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດ (2003 - 2007)



ຮູບທີ 5. ເຄື່ອງມືປອກເປືອກຖົ່ວດິນສຳຫຼັບຄອບຄົວ.

ການນຳໃຊ້ ເຄື່ອງມືປອກເປືອກຖົ່ວດິນຊະນິດ ງ່າຍດາຍທີ່ ໃຊ້ແຮງງານສອງຄົນສາມາດປອກເປືອກຖົ່ວດິນໄດ້ 25 ກິໂລ ໃນເວລາ 2 ຊົ່ວໂມງ. ແລະ ສາມາດຜະລິດເຄື່ອງມືດັ່ງກ່າວໄດ້ໃນມູນຄ່າ 50,000-80,000 ກີບ.

² ອີງໃສ່ຂໍ້ມູນເບື້ອງຕົ້ນທີ່ວ່າມີຜົນຜະລິດ 1 ໂຈນ/ເຮັກຕາ ແລະ ລາຄາໜ້າສ່ວນ 5,000 ກີບ/ກິໂລ

ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການປອກເປືອກໝາກຖົ່ວດິນມີສ່ວນຊຸກຍູ້ການຂະຫຍາຍຕົວຂອງການປູກຖົ່ວດິນ

ການປູກຖົ່ວດິນມີການຂະຫຍາຍຕົວໄປອີກກ້າວ ໂດຍຊາວກະສິກອນຜູ້ໃຫ້ບໍລິການປອກເປືອກຖົ່ວດິນພາຍໃນບ້ານ ແລະ ເຄື່ອນໄຫວໃນບ້ານອື່ນໆອີກ. ໃນປີທຳອິດ (ປີ 2004) ຊາວບ້ານສອງຄົນທີ່ຊື່ເຄື່ອງ ປອກເປືອກຖົ່ວດິນດ້ວຍມືໄດ້ເລີ່ມບໍລິການໃຫ້ຊາວກະສິກອນອື່ນໆ ມີຊາວກະສິກອນໜຶ່ງຄົນໃຊ້ເຄື່ອງມື ບໍລິການໃຫ້ກັບ 6 ບ້ານ ເຊິ່ງການບໍລິການດັ່ງກ່າວໄດ້ຊຸກຍູ້ໃຫ້ມີການຂະຫຍາຍການປູກຖົ່ວດິນ. ຜູ້ໃຫ້ບໍລິ ການກໍ່ຂະຫຍາຍໄປເມືອງພູກູດ ແລະ ເຮັດໃຫ້ມີການຂະຫຍາຍການຜະລິດໃນເຂດດັ່ງກ່າວເຊັ່ນກັນ.

ການຂະຫຍາຍຕົວຂອງກິດຈະກຳຂອງຊາວກະສິກອນຜູ້ໃຫ້ບໍລິການປອກເປືອກເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ 7 ຄົນ (ຕາຕະລາງ 1). ພວກເຂົາຄິດໄລ່ຄ່າບໍລິການ 1,000 ກີບ/ເປົາ ບາງຄົນກໍເປັນຜູ້ເກັບຊື້ເອງເຊິ່ງຊື້ເອົາຈາກກະສິກອນໃນລາຄາ 5,000 ກີບ/ກິໂລ (ປອກເປືອກແລວ) ແລະ ເມື່ອທອນໂຮມໄດ້ເປັນຈຳນວນຫຼາຍກໍຂາຍຕໍ່ໃຫ້ກັບພໍ່ຄ້າຢູ່ໂພນສະຫວັນໃນລາຄາ 5,500 -6,000 ກີບ/ກິໂລ. ເພິ່ນໄດ້ວ່າການບໍລິການນີ້ ຈະກາຍເປັນການໝູນວຽງເງິນພາຍໃນກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດ. ການຜະລິດເຄື່ອງຈັກປອກເປືອກຖົ່ວດິນ ກໍເປັນການຫາລາຍໄດ້ທາງໜຶ່ງຂອງຜູ້ຜະລິດຊາວບ້ານຢ່າງໜ້ອຍ 5 ຄົນໃຫ້ບໍລິການປອກເປືອກ ແລະ ຜະລິດເຄື່ອງຈັກປອກເປືອກຖົ່ວດິນຊະນິດນຳໃຊ້ໃນຄອບຄົວ ເພື່ອຂາຍໃຫ້ຊາວບ້ານນຳອີກ. ນາຍຊາງທີ່ເຂົ້າຮ່ວມການທັດສະນະສຶກສາໄດ້ຜະລິດເຄື່ອງມືດັ່ງກ່າວ 50 ເຄື່ອງ ແລະ ຂາຍໄດ້ໃນລາຄາ 350,000 ກີບ/ເຄື່ອງລວມເປັນເງິນທັງໝົດ 17 ລ້ານກວ່າກີບ.

ປີ	ຈ/ນ ຜູ້ບໍລິການ ແກະກາບ ຖົ່ວດິນ	ຈ/ນ ບ້ານ ທີ່ຜູ້ບໍລິການ ແກະກາບ ໄປໃຫ້ບໍລິການ (ບ້ານອື່ນໆ)	ລາຍໄດ້ຈາກ ການບໍລິການ (ກີບ)	ຈ/ນ ລວມ ໃນການຄ້າຂາຍ (1,000 ກລ)	ລາຍໄດ້ຈາກ ການຄ້າຂາຍ (ກີບ)
2003	-	-	-	-	-
2004	3	6	2,020,000	11.3	5,650,000
2005	7	35	5,000,000	50.0	25,000,000
2006	4	20	3,000,000	35.0	15,000,000
2007	3	10	2,000,000	30.0	13,000,000

ຕາຕະລາງ 1. ກິດຈະກຳຂອງຜູ້ໃຫ້ບໍລິການປອກເປືອກຖົ່ວດິນ

ອາດສາມາດເວົ້າໄດ້ວ່າ ການປ່ຽນແປງທີ່ເກີດຂຶ້ນດັ່ງກ່າວ ແມ່ນການປ່ຽນແປງທາງດ້ານທັດສະນະຄະຕິ ຂອງຊາວຄຳລະດັບແຂວງຕໍ່ການປູກຖົ່ວດິນໃນກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດ. ໃນປະຈຸບັນເຂົາເຈົ້າຮູ້ດີວ່າກຸ່ມບ້ານໜອງເປັດເປັນແຫຼ່ງສະໜອງຖົ່ວດິນທີ່ສຳຄັນ ແລະ ເລີ່ມປ່ອຍເງິນໃຫ້ຊາວກະສິກອນທີ່ເຂົາເຈົ້າໄດ້ຄັດ ເລືອກໃຫ້ເປັນຕົວແທນຜູ້ເກັບຊື້. ເນື່ອງຈາກວ່າສາລີກໍເປັນຜະລິດຕະພັນໜຶ່ງທີ່ເລີ່ມເປັນທີ່ຕ້ອງການຂອງ ຕະຫຼາດໃນປີ 2006 ເຮັດໃຫ້ການປູກຖົ່ວດິນໝູດລົງ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມທັງໝົດນີ້ອາດຈະບໍ່ເກີດຂຶ້ນສະເພາະຖົ່ວດິນທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດແມ່ນ ຊາວກະສິກອນສາມາດຮັບຮູ້ ແລະ ເຂົ້າເຖິງລະບົບຕະຫຼາດ ແລະ ສາມາດຍາດແຍງເອົາໂອກາດທີ່ເໝາະສົມບໍ່ວ່າຈະເປັນຜະລິດຕະພັນຖົ່ວດິນ ຫຼື ສາລີ ແລະ ສິ່ງນີ້ກໍເປັນຈຸດປະສົງຫຼັກຂອງໂຄງການ SADU ທີ່ບອກວ່າບໍ່ຄວນສູນໃສ່ແຕ່ຜະລິດຕະພັນໃດໜຶ່ງ ແຕ່ຕ້ອງແນໃສ່ການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດຂອງຊາວກະສິກອນເປັນຫຼັກ.

ບົດຮຽນທີ່ຖອດຖອນໄດ້

ບາງບົດຮຽນ ແລະ ປະສົບການທີ່ສາມາດຖອດຖອນໄດ້ ແລະ ສາມາດຜັນຂະຫຍາຍໄດ້ມີດັ່ງລຸ່ມນີ້:

1. ການຄັດເລືອກຜະລິດຕະພັນ

ໂດຍປົກກະຕິແລ້ວ ຊາວກະສິກອນຈະຖືກກະຕຸ້ນຈາກຜະລິດຕະພັນທີ່ມີລາຄາສູງ ຂໍ້ມູນຈາກການສາງແຜນວາດການຕະຫຼາດແບບຮີບດວນ ໄດ້ຊ່ວຍໃຫ້ຊາວກະສິກອນຄັດເລືອກຜະລິດຕະພັນ ໂດຍອີງໃສ່ຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດຢ່າງແທ້ຈິງ.

2. ການເຊື່ອມຕໍ່ຊາວກະສິກອນ ແລະ ຕະຫຼາດ

ໃນສະພາບການທີ່ຊາວກະສິກອນກຳລັງກະກຽມການຂະຫຍາຍການຜະລິດ ແລະ ພັດທະນາ ບໍ່ໄດ້ຮັບ ສິນຄ້າຕາມຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ທັງສອງຝ່າຍກໍບໍ່ມີການຕິດຕໍ່ພົວພັນກັນນີ້ຖືວ່າເປັນເລື່ອງປົກກະຕິ. ແຕ່ຂະບວນການພັດທະນາວິສາຫະກິດກະສິກຳຂະໜາດນ້ອຍໄດ້ສະໜອງຂໍ້ມູນພື້ນຖານການຕະຫຼາດ ແລະ ເຊື່ອມຕໍ່ຊາວກະສິກອນເຂົ້າໃນຂະບວນການທາງການຕະຫຼາດ (ຕົວຢ່າງຮູ້ຈັກກັບພັດທະນາ) ແລະ ໄດ້ສົ່ງຜົນກະທົບໂດຍກົງໃຫ້ຊາວກະສິກອນໃນການຂະຫຍາຍການຜະລິດ.

3. ການຂະຫຍາຍຕົວຢ່າງໄວວາຂອງເນື້ອທີ່ປູກຝັງ ແລະ ຜົນກະທົບ

ຊາວກະສິກອນຂະຫຍາຍການຜະລິດທັນທີທີ່ຮັບຮູ້ຂ່າວສານການຕະຫຼາດ ເນື່ອງຈາກວ່າຖ້ວດິນເປັນຜະ ລິດຕະພັນທີ່ເຂົາເຈົ້າຄຸ້ນເຄີຍ ສະນັ້ນຈຶ່ງບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງລໍຖ້າການປັບປຸງເຕັກນິກວິຊາການໃດໆ ແລະ ການຂະຫຍາຍການຜະລິດກໍເປັນໄປຕາມກົນໄກທີ່ມີຢູ່.

4. ຄວາມຕ້ອງການວິທີທຸດຜ່ອນການນຳໃຊ້ແຮງງານແບບງ່າຍດາຍ

ການເກັບກູ້ເປັນບັນຫາສຳຄັນ ແລະ ໜ້າໜ່ວງສຳລັບຊາວກະສິກອນ ໂດຍສະເພາະການປ່ຽນຈາກການ ປູກຝັງລະດັບຄອບຄົວໃຫ້ການເປັນການຜະລິດເປັນສິນຄ້າດັ່ງນັ້ນວິທີການທີ່ງ່າຍດາຍທີ່ສາມາດຫຼຸດ ຜ່ອນການນຳໃຊ້ແຮງງານ ກໍເປັນການຊ່ວຍເຫຼືອຊາວກະສິກອນໃນການຜະລິດ ແລະ ຂາຍໃຫ້ທັນຕາມ ຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ.

5. ບົດບາດຂອງຜູ້ສະໜອງການບໍລິການໃນການຂະຫຍາຍເນື້ອທີ່ການຜະລິດ

ການນຳເອົາເຄື່ອງມືໃໝ່ມາໃຊ້ກໍເປັນການເປີດໂອກາດໃຫ້ຊາວກະສິກອນຜັນຕົວເອງມາເປັນຜູ້ສະໜອງ ການບໍລິການ ບັນດາ “ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການ” ໃໝ່ນີ້ສາມາດເຮັດໜ້າທີ່ເປັນຜູ້ຊຸກຍູ້ການຂະຫຍາຍການຜະລິດໃນ ເວລາທີ່ເຂົາເຈົ້າປະຕິບັດກິດຈະກຳການບໍລິການຂອງເຂົາເຈົ້າເອງ.

ໂຄງການພັດທະນາວິສາຫະກິດກະສິກຳຂະໜາດນ້ອຍໃນເຂດພູດອຍ (SADU)

SADU ໄດ້ຮັບທຶນຈາກ SDC ແລະ ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໂດຍ NAFRI ແລະ CIAT ເພື່ອທົດລອງວິທີການແບບໃໝ່ເພື່ອໃຫ້ຊາວກະສິກອນເຂົ້າຮ່ວມໃນລະບົບຕະຫຼາດ. ກິດຈະກຳເບື້ອງຕົ້ນແມ່ນຢູ່ໃນແຂວງຊຽງຂວາງ (ເມືອງແປກ, ເມືອງຄູນ, ເມືອງພູກູດ) ແລະ ໃນແຂວງຫຼວງພະບາງ (ເມືອງຊຽງເງິນ ແລະ ເມືອງປາແຊງ).

ຂໍ້ມູນເພີ່ມເຈີມສາມາດຕິດຕໍ່ເອົາໄດ້ທີ່ ຫ້ອງການ CIATຂອງ NAFRI, ເວັບຂອງ NAFRI, ຫຼື ເວບຂອງ CIAT Asia
www.saduproject.org