ກໍລະນີສຶກສາ

ດຶງດູດລົດບັນທຸກສິນຄ້າມາຈອດໃນບ້ານ

ການປູກພາກກ້ວຍໃນກຸ່ມບ້ານສຸ້ຍ-ວຽງໄຊ ເມືອງພູກູດ ແຂວງຊຽງຂວາງ

ເພີ່ມປະສິດທິພາບການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກຜ່ານການພັດທະນາວິສາຫະກິດກະສິກໍາ

ບົດຮຽນຈາກໂຄງການພັດທະນາວິສາຫະກິດກະສິກໍາຂະໜາດນ້ອຍໃນເຂດພູດອຍ ສປປ ລາວ

NAFRI National Agriculture and Forestry Research Institute

ກ.ສ.ກ.ປ NAFES

CIAT Centro Internacional de Agricultura Tropical
International Center for Tropical Agriculture
A Remarkable Record of Science for Change
Since 1967

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development and Cooperation SDC

ໝາກກ້ວຍເມືອງພູກູດ ແຂວງຊຽງຂວາງ

ເຖິງແມ່ນວ່າກຸ່ມບ້ານສຸຍ-ວຽງໄຊ ຕັ້ງຢູ່ລຽບຕາມເສັ້ນທາງຫຼວງ ທີ່ຕັດຜ່ານ ຈາກວຽງຈັນ ຫາ ຊຽງຂວາງ ກໍ່ຕາມ ບັນດາຜູ້ຄ້າຂາຍຕ່າງກໍ່ຂັບລົດຜ່ານ ກຸ່ມບ້ານດັ່ງກ່າວເພາະວ່າ ກຸ່ມບ້ານ ສຸຍ-ວຽງໄຊ ບໍ່ມີສິນຄ້າທີ່ເປັນເອກະລັກດຶງດູດ ເຮັດໃຫ້ພໍ່ຄ້າບໍ່ມີເຫດຜົນຫຍັງທີ່ຕ້ອງຈອດລົດ ຢູ່ໃນບ້ານນີ້.

ການປະເມີນຕະຫຼາດແບບງ່າຍດາຍໄດ້ຊີ້ໃຫ້ຊາວບ້ານເຫັນວ່າ ໝາກກ້ວຍແມ່ນຜະລິດຕະພັນ ໜຶ່ງທີ່ຕະຫຼາດຕ້ອງການ. ພາຍໃນໜຶ່ງປີທີ່ຊາວບ້ານປູກໝາກກ້ວຍ ໃນແຕ່ລະອາທິດຈະມີພໍ່ຄ້າ ມາແວ່ຊື້ໝາກກ້ວຍ 3 ຫາ 4 ຄັນ ແລະ ພໍ່ຄ້າສ່ວນຫຼາຍຖາມວ່າເຂົາເຈົ້າມີຜະລິດຕະພັນອື່ນໆ ອີກບໍ່. ໃນປະຈຸບັນຊາວບ້ານດັ່ງກ່າວຂາຍໝາກເຜັດ ແລະ ພືດຜັກອື່ນໆ ແລະ ກໍາລັງຂະຫຍາຍ ການຜະລິດຂອງເຂົາເຈົ້າຕື່ມອີກ.

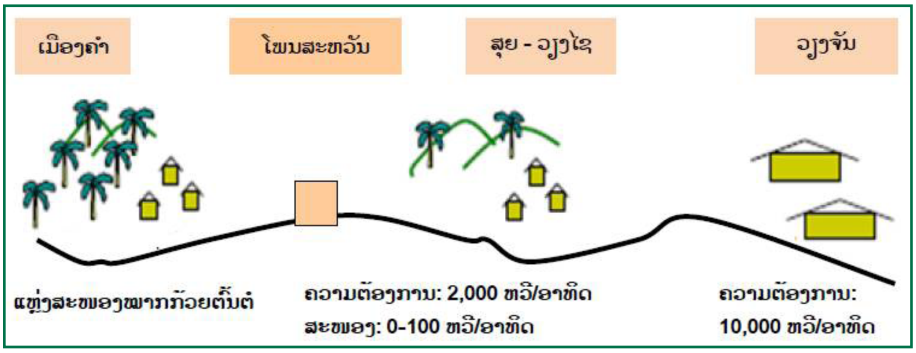
ປະຫວັດຄວາມເປັນມາ

ກຸ່ມບ້ານສຸຍ-ວຽງໄຊ ຕັ້ງຢູ່ເສັ້ນທາງຫຼວງລະຫວ່າງນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ແລະ ເມືອງໂພນສະຫວັນ ແຂວງຊຽງຂວາງ, ແຕ່ກໍ່ບໍ່ມີໃຜຄາດຄິດວ່າຊາວກະສິກອນຈະພົບພໍ້ບັນຫາ “ການເຊື່ອມຕໍ່ກັບຕະຫຼາດ”. ແນວໃດກໍ່ຕາມກຸ່ມບ້ານດັ່ງກ່າວນີ້ ບໍ່ມີຜະລິດຕະພັນທີ່ຜະລິດໃນປະລິມານ ຫຼາຍ ແລະ ລົດບັນທຸກສິນຄ້າກໍ່ຜ່ານກາຍໄປໂດຍບໍ່ຢຸດແວ່. ນອກຈາກນີ້ ພະນັກງານສົ່ງເສີມ ກະສິກໍາເມືອງເຫັນວ່າ ປະຊາຊົນ ບໍ່ມີຄວາມສົນໃຈທີ່ຈະເຂົ້າຮ່ວມກິດຈະກໍາສົ່ງເສີມຕ່າງໆ ເທົ່າທີ່ຄວນ.

ຕໍ່ມາໃນປີ 2005 ໄດ້ມີການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຂະບວນການພັດທະນາວິສາຫະກິດກະສິກໍາ ໃນກຸ່ມບ້ານສຸຍ-ວຽງໄຊ. ເມື່ອຊາວບ້ານຈົດລາຍການຜະລິດຕະພັນຕ່າງໆ ທີ່ເຂົາເຈົ້າສາມາດ ປູກ ແລະ ສາມາດຂະຫຍາຍການຜະລິດໄດ້ນັ້ນມີສາລີ ແລະ ໝາກກ້ວຍລວມຢູ່ນໍາ. ໃນນັ້ນ ໝາກກ້ວຍ ເປັນສິ່ງທີ່ດຶງດູດໃຈຍ້ອນວ່າ ມັນສາມາດໃຫ້ຜົນຜະລິດໄດ້ດົນເຖິງ 6-8 ປີ. ຈາກ ການສ້າງແຜນວາດການຕະຫຼາດແບບຮີບດ່ວນ (RMM) ຂອງພະນັກງານສົ່ງເສີມກະສິກໍາ ເມືອງ ມັນໄດ້ສະແດງໃຫ້ເຫັນຄວາມຕ້ອງການໝາກກ້ວຍໃນຕະຫຼາດວຽງຈັນ. ເມືອງຄໍາ ເປັນ ອີກເມືອງໜຶ່ງ ໃນແຂວງຊຽງຂວາງທີ່ເປັນແຫຼ່ງສະໜອງໝາກກ້ວຍທີ່ສໍາຄັນໃຫ້ນະຄອນຫຼວງ ວຽງຈັນ ແລະ ບັນດາຊາວຄ້າໝາກກ້ວຍດັ່ງກ່າວກໍ່ເດີນທາງຜ່ານ ກຸ່ມບ້ານສຸຍ-ວຽງໄຊ ແລະ ຕ້ອງໃຊ້ໄລຍະທາງອີກ 100 ກິໂລແມັດ ກ່ອນຈະຮອດບ່ອນເກັບຊື້ໝາກກ້ວຍທີ່ເມືອງຄໍາ.

ແຜນວາດຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດຂອງໝາກກ້ວຍ

ເມື່ອກຸ່ມບ້ານດັ່ງກ່າວເລືອກໝາກກ້ວຍເປັນຜະລິດຕະພັນບູລິມະສິດແລ້ວ ພວກເຂົາເຫັນດີ ໃຫ້ຕົວແທນຂອງກຸ່ມບ້ານເຂົ້າຮ່ວມການສຶກສາຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດແບບມີສ່ວນຮ່ວມ (PMCS) ເລີ່ມຈາກກຸ່ມບ້ານສຸຍ-ວຽງໄຊ ໄປຈົນຮອດຕະຫຼາດໃຫຍ່ ໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ.



ຮູບທີ 1: ຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດໝາກກ້ວຍ ໃນແຂວງຊຽງຂວາງ

ຜູ້ຜະລິດ

ຊາວສວນປູກກ້ວຍແບບຊະຊາຍ ບໍ່ມີແບບແຜນທີ່ແນ່ນອນຜົນຜະລິດຕໍ່າ ແລະ ບໍ່ມີຄວາມໜ້າ ເຊື່ອຖືມີພຽງຊາວກະສິກອນຈໍານວນໜຶ່ງເທົ່ານັ້ນ ທີ່ສາມາດຂາຍໃຫ້ຜູ້ເກັບຊື້ໃນທ້ອງຖິ່ນ.

ຜູ້ເກັບຊື້ ແລະ ພໍ່ຄ້າ

ຜູ້ເກັບຊື້ໃນກຸ່ມບ້ານເກັບຊື້ຜະລິດຕະພັນຫຼາຍຢ່າງ ເຖິງແມ່ນວ່າເຂົາເຈົ້າຮູ້ວ່າຄວາມຕ້ອງການໝາກກ້ວຍສ່ວນໃຫຍ່ຍັງບໍ່ສາມາດສະໜອງໄດ້ໝົດ ແລະ ມີເຖິງ 2,000 ທວີ/ອາທິດ ກໍ່ຕາມເຂົາເຈົ້າກໍ່ບໍ່ໄດ້ແນະນຳໃຫ້ຊາວບ້ານເພີ່ມການຜະລິດ. ພໍ່ຄ້າໝາກກ້ວຍລາຍໃຫຍ່ສ່ວນຫຼາຍຊື້ ຂາຍຢູ່ນອກເຂດນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ. ເມືອງຄຳເປັນເມືອງທີ່ມີພູມສັນຖານທີ່ຕ່ຳກວ່າເມືອງໂພນສະຫວັນ ແລະ ອາກາດທີ່ອົບອຸ່ນກວ່າເຮັດໃຫ້ເມືອງຄຳ ເປັນແຫຼ່ງສະໜອງໃຫຍ່ ແລະ ເປັນຫຼັກ ເຖິງແມ່ນວ່າ ຊາວຄ້າຕ້ອງຜ່ານເຂດກຸ່ມບ້ານສຸ້ຍ-ວຽງໄຊ ໄປເມືອງຄຳ ພວກເຂົາບໍ່ໄດ້ຈອດແວ່ ແລະ ເຖິງແມ່ນວ່າເຂົາເຈົ້າຈອດແວ່ ກໍ່ບໍ່ມີຫຍັງຫຼາຍໃຫ້ເຂົາເຈົ້າເກັບຊື້.

ໂອກາດຂອງໝາກກ້ວຍ

ຫຼັງຈາກການສຶກສາຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດແບບມີສ່ວນຮ່ວມ (PMCS) ໄດ້ຈັດກອງປະຊຸມວິເຄາະບັນຫາກັບທຸກພາກສ່ວນ ໃນລະບົບຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດ (SCAF) ໂດຍມີຕົວແທນຈາກ 5 ບ້ານເປົ້າໝາຍຂອງໂຄງການ ແລະ ພໍ່ຄ້າເຂົ້າຮ່ວມ. ກອງປະຊຸມໄດ້ຄົ້ນພົບໂອກາດທີ່ຈະແຈ້ງ ໃນການຂະຫຍາຍການຜະລິດໝາກກ້ວຍ ແລະ ເຊື່ອໝັ້ນວ່າລາຄາຈະບໍ່ຕົກ ຈຶ່ງໄດ້ຮ່ວມກັນພິຈາລະນາບາດກ້າວຕ່າງໆ ໃນຂັ້ນຕໍ່ໄປ ແລະ ມີຫຼາຍກວ່າ 300 ຄົວເຮືອນທີ່ໃຫ້ຄວາມສົນໃຈປູກໝາກກ້ວຍ.

ເຖິງແມ່ນວ່າມີໂອກາດຢ່າງຈະແຈ້ງ ຊາວກະສິກອນກໍ່ພົບພໍ້ຄວາມຫຍຸ້ງຍາກບາງຢ່າງ ເຊັ່ນ:

- ໜໍ່ກ້ວຍມີຈຳນວນຈຳກັດພາຍໃນກຸ່ມບ້ານ ແລະ ບໍ່ພຽງພໍທີ່ຈະສະໜອງໃຫ້ທຸກຄົວເຮືອນທີ່ຕ້ອງການປູກໄດ້ທັງໝົດ.
- ຊາວກະສິກອນບໍ່ມີທຶນຮອນໃນການຊື້ອຸປະກອນຮັບໃຊ້ການປູກຝັງ.
- ຊາວກະສິກອນບໍ່ຮູ້ບ່ອນສະໜອງແນວພັນໜໍ່ກ້ວຍ.

ບັນຫາດັ່ງກ່າວໄດ້ຮັບການແກ້ໄຂໂດຍພະນັກງານສົ່ງເສີມກະສິກຳ ແລະ ທີມງານໂຄງການ SADU. ຈາກການປະຊຸມປຶກສາຫາລືແຕ່ລະຄັ້ງ ພະນັກງານສົ່ງເສີມກະສິກຳໄດ້ຊ່ວຍເຫຼືອຊາວກະສິກອນເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຶນທີ່ເໝາະສົມກັບກຸ່ມບ້ານສຸ້ຍ-ວຽງໄຊ ພາຍໃຕ້ໂຄງການເງິນກູ້ຂອງທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ADB. ເມື່ອຕົກລົງເຫັນດີກັນແລ້ວ ກໍ່ໄດ້ຊື້ເອົາໜໍ່ກ້ວຍມາຈາກເມືອງຄຳ. ຫຼັງຈາກນັ້ນ ກໍ່ໄດ້ໃຫ້ຕົວແທນກຸ່ມບ້ານດັ່ງກ່າວໄປທັດສະນະສຶກສາທີ່ເມືອງຄຳ ເພື່ອສັງເກດເບິ່ງການບໍລິຫານຈັດການການປູກກ້ວຍເປັນສິນຄ້າ.

ຮູບທີ 2. ການປູກກ້ວຍ
ຊາວຄ້າໝາກກ້ວຍເຄີຍຜ່ານກຸ່ມບ້ານສຸ້ຍ-ວຽງໄຊ ເພື່ອໄປເມືອງຄຳ. ຊາວບ້ານໄດ້ເລີ່ມປູກກ້ວຍໃນປີ 2006 ແລະ ພໍ່ຄ້າມາຊື້ເປັນປະຈຳ.

ຜົນກະທົບຕໍ່ການຜະລິດ

ໃນຂັ້ນເລີ່ມຕົ້ນຈຳນວນຄົວເຮືອນທັງໝົດ 99 ຄົວເຮືອນໃນ 5 ບ້ານໄດ້ປູກໝາກກ້ວຍ ໃນເນື້ອທີ່ 25 ເຮັກຕາ ໃນກາງປີ 2006. ຜົນຜະລິດທີ່ໄດ້ຮັບ ຕາມປົກກະຕິແມ່ນ 9,600 ຫາ 11,200 ທວີ/ເຮັກຕາ/ປີ ເຊິ່ງຜົນຜະລິດຂອງຊາວກະສິກອນສອງບ້ານ (ບ້ານສົມບູນ ແລະ ບ້ານນ້ຳຈັດ) ໄດ້ຮັບຜົນຜະລິດຫຼາຍກວ່າບ້ານອື່ນໆ. ການເລືອກພື້ນທີ່ປູກແມ່ນເງື່ອນໄຂໜຶ່ງທີ່ສຳຄັນຕໍ່ໝາກຜົນໃນການເກັບກ່ຽວ.

ຜົນໄດ້ຮັບຂອງ 59 ຄົວເຮືອນທີ່ສາມາດຜະລິດໄດ້ຫຼາຍທີ່ສຸດ ແລະ ເປັນຜູ້ຜະລິດທີ່ສຳຄັນໃນບ້ານສົມບູນ ແລະ ບ້ານນ້ຳຈັດນັ້ນ ສາມາດຜະລິດ ໄດ້ 20 ທວີ/ອາທິດໃນເນື້ອທີ່ປະມານ 0,3 ເຮັກຕາຕໍ່ຄົວເຮືອນ. ຊາວບ້ານເຫຼົ່ານີ້ຂາຍກ້ວຍ 1,000 ກີບ/ທວີ ເຮັດໃຫ້ມີລາຍໄດ້ 20,000 ກີບ/ອາທິດ ຫຼື ປະມານ 1,000,000 ກີບ/ປີ. ຜົນຜະລິດລວມທັງໝົດຂອງ 5 ບ້ານມີປະມານ 1,200 ທວີ/ອາທິດ.

ໃນບັນດາ 5 ບ້ານທີ່ລິເລີ່ມປູກນັ້ນ ຈຳນວນຄົວເຮືອນ ແລະ ເນື້ອທີ່ປູກຝັງຂະຫຍາຍອອກຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ຍົກເວັ້ນກໍລະນີຂອງບ້ານໜຶ່ງທີ່ສວນຖືກສັດລ້ຽງທຳລາຍເຮັດໃຫ້ 6 ຄົວເຮືອນມີຄວາມທໍ້ຖອຍໃຈ ແລະ ປະລະເນື້ອທີ່ປູກກ້ວຍຂອງເຂົາເຈົ້າ. ການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຄົວເຮືອນທີ່ເຂົ້າຮ່ວມ ແລະ ເນື້ອທີ່ປູກໝາກກ້ວຍ ໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນຜ່ານແຕ່ລະກອງປະຊຸມໃນກຸ່ມບ້ານ. ອີກສອງບ້ານ (ບ້ານສາມມານ ແລະ ບ້ານຊຽງແດດ) ກໍ່ໄດ້ເລີ່ມປູກກ້ວຍ ເປັນສິນຄ້າເຊັ່ນດຽວກັນ.

ບ້ານ	2006			2007			2008 (ຄາດຄະເນ)		
	ຄົວເຮືອນ	ເນື້ອທີ່ (ຮຕ)	ຜົນຜະລິດ (ຫວີ/ເຮັກຕາ)	ຄົວເຮືອນ	ເນື້ອທີ່ (ຮຕ)	ຜົນຜະລິດ (ຫວີ/ເຮັກຕາ)	ຄົວເຮືອນ	ເນື້ອທີ່ (ຮຕ)	ຜົນຜະລິດ (ຫວີ/ເຮັກຕາ)
ສາຍອຸດົມ	14	3	0	14	3	5,600	18	5	9,600
ສົມບູນ	10	6	0	12	7	5,600	15	8	11,200
ນ້ຳຈັດ	39	8	11,200	39	8	11,200	45	11	11,200
ປານແປງ	31	7	0	31	7	5,600	25	5	9,600
ຈອມສີ	5	1	5,600	5	1	5,600	5	1	5,600
ລວມ:	**99**	**25**	**16,800**	**101**	**26**	**33,600**	**108**	**30**	**47,200**

ຕາຕະລາງ 1: ການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຜົນຜະລິດໝາກກ້ວຍ ຂອງ 5 ບ້ານ ໃນກຸ່ມບ້ານສຸ້ຍ-ວຽງໄຊ

ຄວາມສຳພັນທາງການຄ້າ

ໃນເມື່ອກ່ອນ ມີໜ້ອຍຄັ້ງທີ່ລົດຂົນສົ່ງຂອງພໍ່ຄ້າຈອດແວ່ກຸ່ມບ້ານສຸ້ຍ-ວຽງໄຊ ແຕ່ໃນປະຈຸບັນ ມີພໍ່ຄ້າ 2 - 3 ຄົນມາແວ່ເປັນປະຈຳ. ເຂົາເຈົ້າ ຈອດລົດເພື່ອກວດກາເບິ່ງວ່າ ມີໝາກກ້ວຍໃຫ້ຊື້ ຫຼື ບໍ່ ກ່ອນທີ່ຈະເດີນທາງໄປເມືອງຄຳ ແລະ ກັບມາເກັບຂຶ້ນລົດຕອນຂາກັບເມືອງວຽງຈັນ.

ການພັດທະນາຄວາມສຳພັນລະຫວ່າງຊາວກະສິກອນ ແລະ ພໍ່ຄ້າເຮັດໃຫ້ມີການຊອກຫາສິນຄ້າອື່ນໆຈາກກຸ່ມບ້ານສຸ້ຍ-ວຽງໄຊ. ປະຈຸບັນ ຊາວຄ້າຂາຍໄດ້ໝູນໃຊ້ໂອກາດດັ່ງກ່າວແວ່ຊື້ໝາກເຜັດ, ໄຄ ແລະ ໜໍ່ໄມ້ ແລະ ຊາວບ້ານກໍ່ຖືໂອກາດນີ້ຂະຫຍາຍການປູກໝາກເຜັດຫຼາຍຂຶ້ນ ເພື່ອຕອບຮັບໂອກາດທາງການຄ້າດັ່ງກ່າວ.

ບົດຮຽນທີ່ຖອດຖອນໄດ້

ວຽກງານປູກໝາກກ້ວຍ ເປັນກິດຈະກຳທີ່ນ້ອຍ ແຕ່ກໍ່ເປັນຕົວແທນຂອງບັນຫາຕ່າງໆ ທີ່ພົບເຫັນໃນເຂດຊົນນະບົດ ໃນ ສ.ປ.ປ. ລາວ. ປະສົບການຕ່າງໆ ທີ່ໄດ້ຮັບນີ້ ສາມາດໝູນໃຊ້ເຂົ້າໃນຂົງເຂດວຽກງານ ແລະ ສິນຄ້າອື່ນໆ ໄດ້.

ການກຳນົດສິນຄ້າທີ່ມີຄວາມຕ້ອງການ ຈຶ່ງຈະສາມາດດຶງດູດພໍ່ຄ້າໄດ້

ຊາວກະສິກອນໃນເຂດຫ່າງໄກສອກຫຼີກປູກຝັງຜະລິດຕະພັນຫຼາຍຢ່າງ ຂະບວນການພັດທະນາວິສາຫະກິດກະສິກຳ ສາມາດຊ່ວຍໃຫ້ເຂົາເຈົ້າ ກຳນົດຜະລິດຕະພັນທີ່ຕະຫຼາດຕ້ອງການ ແລະ ຊາວກະສິກອນກໍ່ສາມາດສຸມໃສ່ຜະລິດຕະພັນດັ່ງກ່າວ ແລະ ເພີ່ມການຜະລິດໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນ. ເມື່ອພໍ່ຄ້າຮູ້ແຫຼ່ງຈຳໜ່າຍທີ່ແນ່ນອນເຂົາເຈົ້າກໍ່ມາເກັບຊື້ເປັນປະຈຳ.

ເມື່ອສາມາດເຊື່ອມຕໍ່ກັບພໍ່ຄ້າໄດ້ແລ້ວ ຊາວກະສິກອນກໍ່ສາມາດຕັ້ງຮ້ານຈຳໜ່າຍສິນຄ້າອື່ນໆອີກ ພ້ອມດຽວກັນນີ້ ພໍ່ຄ້າກໍ່ຈະສະໜອງຂໍ້ມູນການຕະຫຼາດຕ່າງໆ ທີ່ສາມາດເປີດຊ່ອງທາງການຜະລິດ ໃຫ້ມີຈຸດສຸມຕື່ມອີກ.

ໂຄງການພັດທະນາວິສາຫະກິດກະສິກຳຂະໜາດນ້ອຍໃນເຂດພູດອຍ (SADU)

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

ຂໍ້ມູນເພີ່ມເຕີມສາມາດຕິດຕໍ່ເອົາໄດ້ທີ່ ຫ້ອງການ CIATຂອງ NAFRI, ເວັບໄຊຂອງ NAFRI “www.nafri.org.la” ຫຼື ເວບໄຊຂອງ CIAT Asia “www.saduproject.org”