



ການວິເຄາະຕະຫລາດ

ຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ ແລະ ໂອກາດຂອງ

ບ້ານເປົ້າຫມາຍ CCA

ອ່າງຮັບນໍ້າເຊບັ້ງຫຽງ
ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ສປປລາວ

ການຄົ້ນຄວ້າ ແລະ ພັດທະນາເສດຖະກິດ

ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໂດຍ



ໂຄງການຄຸ້ມຄອງຊັບພະຍາກອນນໍ້າແບບເຊື່ອມສານ ແລະ
ການປັບຕົວບົນພື້ນຖານລະບົບນິເວດໃນອ່າງຮັບນໍ້າເຊບັ້ງຫຽງ
ແລະ ຕົວເມືອງຫລວງພະບາງ

ສາລະບານ

I. ບົດນຳ ບໍລິບົດ ແລະ ຈຸດປະສົງ	6
1.1. ຈຸດປະສົງ	6
1.2. ຄາດຄະເນຜົນໄດ້ຮັບ	7
II. ວິທີການ	7
ຂັ້ນຕອນທີ່ 1: ການເກັບລວບລວມຂໍ້ມູນ ເພື່ອການທົດລອງໃຊ້ແບບສອບຖາມເກັບຂໍ້ມູນເບື້ອງຕົ້ນ	8
ຂັ້ນຕອນທີ່ 2: ການຄັດເລືອກພື້ນທີ່ການສຶກສາ ແລະ ຂະໜາດຕົວຢ່າງ	8
ຂັ້ນຕອນທີ່ 3: ການເກັບລວບລວມຂໍ້ມູນ	8
ຂັ້ນຕອນທີ່ 4: ການວິເຄາະຂໍ້ມູນ	11
III. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຊ່ວງດຳເນີນງານ/ໜ້າວຽກ 0 ທີ່ພົວພັນກັບການວິເຄາະຕະຫຼາດ	11
IV. ຜົນໄດ້ຮັບ: ສະພາບການດ້ານການຄ້າ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ	13
V. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າມັນຕົ້ນ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ	14
VI. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະທ່າແຮງດ້ານການຜະລິດ/ການຄ້າ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍຂອງຕ່ອງໂສ້ມູນ ຄ່າມັນຕົ້ນ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ	19
VII. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຂໍ້ແນະນຳ ສຳຫຼັບການສົ່ງເສີມ ແລະ ສະໜັບສະໜຸນທາງເລືອກໃນການດຳລົງ ຊີວິດ ທີ່ເຊື່ອມໂຍງກັບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າມັນຕົ້ນ ສຳຫຼັບ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ	22
VIII. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ ງົວ/ຄວາຍ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ	22
IX. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະທ່າແຮງດ້ານການຜະລິດ/ການຄ້າ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍຂອງຕ່ອງໂສ້ມູນ ຄ່າງົວ/ຄວາຍ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ	27
X. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຂໍ້ແນະນຳ ສຳຫຼັບການສົ່ງເສີມ ແລະ ສະໜັບສະໜຸນທາງເລືອກໃນການດຳລົງ ຊີວິດ ທີ່ເຊື່ອມໂຍງກັບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າງົວ/ຄວາຍ ສຳຫຼັບ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ	30
XI. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າໝູ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ	31
XII. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະທ່າແຮງດ້ານການຜະລິດ/ການຄ້າ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍຂອງຕ່ອງໂສ້ ມູນໝູ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ	34
XIII. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຂໍ້ແນະນຳ ສຳຫຼັບການສົ່ງເສີມ ແລະ ສະໜັບສະໜຸນທາງເລືອກໃນການດຳລົງ ຊີວິດ ທີ່ເຊື່ອມໂຍງກັບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າໝູ ສຳຫຼັບ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ	37
XIV. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າພືດຜັກ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ	38
XV. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະທ່າແຮງດ້ານການຜະລິດ/ການຄ້າ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍຂອງຕ່ອງໂສ້ ພືດຜັກ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ	41
XVI. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຂໍ້ແນະນຳ ສຳຫຼັບການສົ່ງເສີມ ແລະ ສະໜັບສະໜຸນທາງເລືອກໃນການດຳລົງ ຊີວິດ ທີ່ເຊື່ອມໂຍງກັບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າພືດຜັກ ສຳຫຼັບ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ	42
XVII. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າແຂມ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ	43
XVIII. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະທ່າແຮງດ້ານການຜະລິດ/ການຄ້າ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍຂອງຕ່ອງໂສ້ ແຂມ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ	45

**XIX. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຂໍ້ແນະນຳ ສຳຫຼັບການສົ່ງເສີມ ແລະ ສະໜັບສະໜຸນທາງເລືອກໃນການດຳລົງ
ຊີວິດ ທີ່ເຊື່ອມໂຍງກັບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າແຂມ ສຳຫຼັບ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ.....47**

IX. ເອກະສານແນບທ້າຍ 1. ຄຳແນະນຳກ່ຽວກັບການສຳພາດ.....49

ລາຍການຮູບ

ຮູບ 1. ການຜະລິດມັນຕົ້ນ (ໂຕ່ນ) ແຍກແຕ່ລະເມືອງ	15
ຮູບ 2. ແຜນທີ່ຕ່ອງໂສ້ຕະຫຼາດມັນຕົ້ນ ແລະ ປະລິມານການຊື້ຂາຍ ຈາກການສຳພາດຈາກຜູ້ເກັບຊື້ ແລະ ຜູ້ປຸງແຕ່ງ	16
ຮູບ 3. ແຜນທີ່ຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດຄວາຍ/ງົວ ໃນພື້ນທີ່ສຶກສາ	23
ຮູບ 4. ໂຮງງານຂ້າສັດ ເມືອງເຊໂປນ.....	25
ຮູບ 5. ແຜນທີ່ຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດໝູ	32
ຮູບ 6. ແຜນທີ່ຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດພືດຜັກໃນພື້ນທີ່ສຶກສາ.....	40
ຮູບ 7. ແຜນທີ່ຕ່ອງໂສ້ຕະຫຼາດແຂມ.....	44

ລາຍການຕາຕະລາງ

ຕາຕະລາງ 1. ຂໍ້​ມູນ​ພື້ນ​ຖານ ຂອງ​ບ້ານ CCA ເປົ້າ​ໝາຍ ບັນ​ທຶກ​ໃນ​ຊ່ວງ​ການ​ວິ​ເຄາະ​ຕະ​ຫຼາດ ໃນ​ກຸ່ມ​ສິນ​ສິນ​ທະ​ນາ ປີ 2024	9
ຕາຕະລາງ 2. ຊາວບ້ານທີ່ຖືກສໍາພາດ ໃນ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ	10
ຕາຕະລາງ 3. ຜູ້​ມີ​ບົດ​ບາດ​ໃນ​ຕ່ອງ​ໂສ້​ການ​ຕະ​ຫຼາດ ທີ່​ຖືກ​ສໍາ​ພາດ ຢູ່​ເມືອງ​ເຊ​ໂປນ.....	10
ຕາຕະລາງ 4. ຜູ້​ມີ​ບົດ​ບາດ​ໃນ​ຕ່ອງ​ໂສ້​ການ​ຕະ​ຫຼາດ ທີ່​ຖືກ​ສໍາ​ພາດ ຢູ່​ເມືອງ​ນອງ.....	10
ຕາຕະລາງ 5. ຜູ້​ມີ​ບົດ​ບາດ​ໃນ​ຕ່ອງ​ໂສ້​ການ​ຕະ​ຫຼາດ ທີ່​ຖືກ​ສໍາ​ພາດ ຢູ່​ເມືອງ​ຊົນ​ບຸລີ.....	11
ຕາຕະລາງ 6. ປະຊາກອນ, ຊົນເຜົ່າ ແລະ ໄລຍະທາງທາເທດສະບານເມືອງ ຂອງບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ	11
ຕາຕະລາງ 7. ອັດຕາສ່ວນຄອບຄົວ / ບ້ານທີ່ມີອາຊີບປູກພືດ, ລ້ຽງສັດ ແລະ ກິດຈະກຳການດຳລົງຊີວິດທີ່ສໍາຄັນອື່ນໆ.....	12
ຕາຕະລາງ 8. ການສົມທຽບຜົນກະທົບ (ທີ່ຮັບຮູ້ໂດຍຊາວບ້ານ) ຂອງເຫດການດິນຟ້າອາກາດຮ້າຍແຮງສຸດຂີດ	12
ຕາຕະລາງ 9. ສົມທຽບລັກສະນະພູມສັນຖານລະຫວ່າງບ້ານເປົ້າໝາຍໃນເຂດເນີນສູງ (ພື້ນທີ່ຮາບພຽງ-ພື້ນທີ່ຕໍ່າ ທຽບກັບພື້ນທີ່ເປັນພູ / ເຂດພູດອຍ).....	13
ຕາຕະລາງ 10. ປະເທດຄູ່ຄ້າສິ່ງອອກ ສໍາຫຼັບແຂວງສະຫວັນນະເຂດ (2021-2023)	14
ຕາຕະລາງ 11. ການສິ່ງອອກທີ່ສໍາຄັນ ແຍກຕາມໝວດໝູ່ສິນຄ້າ ຂອງແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ປີ 2021-2024	14
ຕາຕະລາງ 12. ການຄ້າມັນຕົ້ນ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ, 2023	15
ຕາຕະລາງ 13. ປະເມີນປະລິມານການຊື້ຂາຍມັນຕົ້ນຕະຫຼອດຕ່ອງໂສ້	16
ຕາຕະລາງ 14. ປະລິມານມັນຕົ້ນທີ່ຄາດວ່າຈະຂາຍໂດຍຊາວກະສິກອນໃນພື້ນທີ່ສຶກສາ (ໂຕ່ນ/ປີ, 2023)	17
ຕາຕະລາງ 15. ການເຂົ້າຮ່ວມໃນການສໍາພາດ ຂອງຊາວບ້ານ ຈາກ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ແລະ ເນື້ອທີ່ການປູກ ມັນຕົ້ນ.....	20
ຕາຕະລາງ 16. ການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຈໍານວນຄອບຄົວ ໃນການຜະລິດມັນຕົ້ນ ສໍາຫຼັບ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ...	20
ຕາຕະລາງ 17. ການຜະລິດສັດ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ 2022-2023	23
ຕາຕະລາງ 18. ປາຍທາງການສິ່ງອອກສັດລ້ຽງ ຈາກແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ແລະ ການຂົນສົ່ງຈາກປະເທດໄທໄປ ຍັງປະເທດວຽດນາມ (ໂຕ/ປີ)	23
ຕາຕະລາງ 19. ກຸ່ມຜູ້ຂາຍຍ່ອຍທ້ອງຖິ່ນໃນພື້ນທີ່ສຶກສາ	24
ຕາຕະລາງ 20. ລາຄາງົວເປັນໂຕ ທີ່ຟາມ ແຍກຕາມຂະໜາດຂອງສັດ.....	26
ຕາຕະລາງ 21. ລາຄາຂາຍຍ່ອຍຊິ້ນງົວ ຕໍ່ ກິໂລ.....	26
ຕາຕະລາງ 22. ການລ້ຽງ ງົວ ແລະ ຄວາຍ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ.....	27
ຕາຕະລາງ 23. ການລ້ຽງ ງົວ ແລະ ຄວາຍ ຈາກການສໍາພາດຊາວບ້ານ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ.....	28
ຕາຕະລາງ 24. ຄາດຄະເນປະລິມານການຊື້ຂາຍໃນຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດໝູ ອີງຕາມການສໍາພາດຜູ້ຄ້າຂາຍໝູ...	32
ຕາຕະລາງ 25. ຄອບຄົວລ້ຽງໝູ ຢູ່ໃນ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ອີງຕາມຂໍ້ມູນໄດ້ຈາກການສິນທະນາກຸ່ມ	34
ຕາຕະລາງ 26. ການລ້ຽງໝູ ຂໍ້ມູນຈາກການສໍາພາດບຸກຄົນທີ່ລ້ຽງໝູ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ.....	36
ຕາຕະລາງ 27. ການຜະລິດພືດຜັກໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ, 2023 (ໂຕ່ນ)	39

ຕາຕະລາງ 28. ການປູກຜັກ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ . ຂໍ້ມູນຈາກການສືບທະນາກຸ່ມ ໃນຊ່ວງການລົງສຶກສາ ການຕະຫຼາດ	41
ຕາຕະລາງ 29. ລາຍຮັບຈາກການຜະລິດແຂມ ຈາກການສຳພາດບຸກຄົນ ໃນບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງ ເຊໂປນ ແລະ ນອງ.....	46

I. ບົດນໍາ ບໍລິບົດ ແລະ ຈຸດປະສົງ

ອ່າງຮັບນໍ້າເຊບັ້ງຫຼາງ ຕັ້ງຢູ່ພາກງຂອງປະເທດລາວ ມີພື້ນທີ່ທັງໝົດ 19,801 ກມ² ກວມເອົາ 4 ແຂວງຄື: ສະ ຫວັນ ນະເຂດ, ສາລະວັນ, ຄໍາມ່ວນ, ແລະ ເຊກອງ. ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ກວມພື້ນທີ່ສ່ວນໃຫຍ່ (ປະມານ 86%) ຂອງ ອ່າງຮັບນໍ້າດັ່ງກ່າວນີ້, ເປັນພື້ນທີ່ທົ່ງພຽງທີ່ອຸດົມສົມບູນ ມີບົດບາດສໍາຄັນໃນການສະໜັບສະໜູນການດໍາລົງຊີວິດ ຂອງປະຊາຊົນທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ສົ່ງເສີມການຜະລິດກະສິກໍາໃຫ້ເຂັ້ມແຂງ. ອ່າງຮັບນໍ້າດັ່ງກ່າວນີ້ ເປັນທີ່ຢູ່ອາໄສຂອງ ຫຼາກຫຼາຍຊຸມຊົນທີ່ອາໄສຊັບພະຍາກອນທໍາມະຊາດເພື່ອການດໍາລົງຊີວິດ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ຊຸມຊົນເຫຼົ່ານີ້ພວມ ປະເຊີນໜ້າກັບຄວາມທ້າທາຍທີ່ເຕັມຂຶ້ນ ເນື່ອງຈາກການເຊື່ອມໂຊມຂອງສິ່ງແວດລ້ອມ, ການປ່ຽນແປງສະພາບພູມິ ອາກາດ ແລະ ໂອກາດທາງເສດຖະກິດທີ່ຈໍາກັດ. ການກະຈາຍ ແລະ ພັດທະນາທາງເລືອກການດໍາລົງຊີວິດ ເປັນສິ່ງ ສໍາຄັນ ເພື່ອການຄໍາປະກັນຄວາມຍືນຍົງໃນໄລຍະຍາວຂອງຊຸມຊົນເຫຼົ່ານີ້. ການຮັບຮູ້ເຖິງຄວາມທ້າທາຍເຫຼົ່ານີ້ ຄວາມພະຍາຍາມໄດ້ເລີ່ມຕົ້ນຂຶ້ນ ເພື່ອປົກປ້ອງຊັບພະຍາກອນທໍາມະຊາດຂອງອ່າງຮັບນໍ້າ ແລະ ສົ່ງເສີມການ ພັດທະນາທີ່ຍືນຍົງ.

ໂຄງການ UNDP-GEF LDCF “ຄຸ້ມຄອງຊັບພະຍາກອນນໍ້າແບບເຊື່ອມສານ ໃນອ່າງຮັບນໍ້າເຊບັ້ງຫຼາງ ແລະ ຕົວ ເມືອງນະຄອນຫຼວງພະບາງ” ແນ່ໃສ່ສະໜັບສະໜູນລັດຖະບານລາວເພື່ອສົ່ງເສີມການຈັດການດິນ ແລະ ຊັບພະຍາ ກອນນໍ້າແບບປະສົມປະສານ ໃນພື້ນທີ່ເປົ້າໝາຍ ໃນອ່າງຮັບນໍ້າເຊບັ້ງຫຼາງ ແລະ ຕົວເມືອງນະຄອນຫຼວງພະບາງ ເພື່ອ ແນ່ໃສ່ເຕີມຄວາມທົນທານຂອງຊຸມຊົນຕໍ່ຜົນກະທົບຈາກໄພນໍ້າຖ້ວມ ແລະ ແຫ້ງແລ້ງ. ໃນບັນດາຈຸດປະສົງໜ້າວຽກ ທີ່ຮັບມອບໝາຍແມ່ນເພື່ອແນະນໍາກິດຈະກໍາທາງເລືອກທີ່ຫຼາກຫຼາຍເພື່ອພັດທະນາຊີວິດການເປັນຢູ່ ຂອງຊຸມຊົນເປົ້າ ໝາຍ ໃນເຂດເຂດອ່າງຮັບນໍ້າເຊບັ້ງຫຼາງ. ໜ້າວຽກທີ່ຮັບມອບໝາຍນີ້ ເນັ້ນສະເພາະວິເຄາະລະບົບຕ່ອງໂສ້ການສະໜ ອງສໍາຫຼັບພືດທີ່ທົນຕໍ່ສະພາບດິນຟ້າອາກາດ, ສັດລ້ຽງ ແລະ ປັດໃຈນໍາເຂົ້າເພື່ອການຜະລິດກະສິກໍາ, ປະເມີນຜົນ ກະທົບທາງເສດຖະກິດ ແລະ ອຸປະສັກການຕະຫຼາດ ແລະ ແນະນໍາວິທີການປະຕິບັດເພື່ອບັນເທົາຜົນກະທົບ ອຸປະສັກເຫຼົ່ານັ້ນ. ດັ່ງນັ້ນ, ການປະເມີນລະບົບການຕະຫຼາດຈຶ່ງຈໍາເປັນເພື່ອກໍານົດແຈ້ງຜູ້ມີບົດບາດສໍາຄັນໃນທຸກຂັ້ນ ຕອນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າການສະໜອງ/ຄວາມຕ້ອງ ການ, ເຂົ້າໃຈໜ້າທີ່, ປະຕິສໍາພັນ ແລະ ສິ່ງທີ່ຕ້ອງການຂອງພວກເຂົາ ເພື່ອປັບປຸງຕ່ອງໂສ້ຕະຫຼາດ ແລະ ສືບຕໍ່ພັດທະ ນາຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າທີ່ໄດ້ກໍານົດ. ຜົນໄດ້ຮັບຂອງການສຶກສາຈະຊ່ວຍ ໃນການກໍານົດລໍາດັບຄວາມສໍາຄັນຂອງຜະລິດຕະພັນຈາກແຕ່ລະຊຸມຊົນ ແລະ ສົ່ງເສີມການຜະລິດຜະລິດຕະພັນ ເພື່ອຍົກລາຍໄດ້ ແລະ ມາດຖານການດໍາລົງຊີວິດຂອງຊຸມຊົນເປົ້າໝາຍໃຫ້ສູງຂຶ້ນ.

ອ່າງຮັບນໍ້າເຊບັ້ງຫຼາງ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດໄດ້ຮັບການຄັດເລືອກເປັນພື້ນທີ່ໂຄງການ ແລະ ການວິເຄາະການ ຕະຫຼາດຄັ້ງນີ້ຈະສຸມຊຸມຊົນໃສ່ 3 ເມືອງຄື: ຊົນບູລີ, ເຊໂປນ ແລະ ນອງ, ໂດຍສະເພາະຢ່າງຍິ່ງ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າ ໝາຍ. ຜົນໄດ້ຮັບດັ່ງກ່າວ (ອະທິບາຍເຕັມເຕີມໃນຜົນໄດ້ຮັບລຸ່ມນີ້) ໄດ້ວາງຫຼັກການ ແລະ ເຫດຜົນໃຫ້ແກ່ການວິ ເຄາະຕະຫຼາດ ທີ່ສຸມໃສ່ຜະລິດຕະພັນທີ່ກໍານົດ ລວມມີ ມັນຕົ້ນ, ງົວ, ໝູ, ຜັກ ແລະ ແຂມ (ເຄື່ອງປ່າຂອງດົງ).

1.1. ຈຸດປະສົງ

ການວິເຄາະຕະຫຼາດ ຈະກໍານົດ ແລະ ຕີລາຄາຄວາມສາມາດບົ່ມຊ້ອນຂອງກິດຈະກໍາທາງເລືອກການດໍາລົງຊີວິດທີ່ ຫຼາກຫຼາຍ ໃນຊຸມຊົນເປົ້າໝາຍໃນອ່າງຮັບນໍ້າເຊບັ້ງຫຼາງ, ໂດຍສະເພາະຢ່າງຍິ່ງ ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ. ເພື່ອບັນລຸເປົ້າ ໝາຍເຫຼົ່ານີ້ ພວກເຮົາຈໍາເປັນຕ້ອງລວບລວມຂໍ້ມູນພື້ນຖານ ລວມທັງຕ່ອງໂສ້ຕະຫຼາດ ເພື່ອລະບຸຜູ້ມີບົດບາດສໍາຄັນ

ໃນຕ່ອງໂສ້ ແລະ ເຂົ້າໃຈເຖິງໜ້າທີ່, ການປະຕິສໍາພັນ ແລະ ຂໍ້ກຳນົດ ຫຼື ສິ່ງຕ້ອງການຂອງພວກຂະເຈົ້າ. ຈຸດປະສົງສະເພາະແມ່ນເພື່ອ:

- ກຳນົດແຈ້ງ ແລະ ອະທິບາຍລັກສະນະກິດຈະກຳການດຳລົງຊີວິດທີ່ມີຢູ່ໃນຊຸມຊົນເປົ້າໝາຍ (ຜູ້ມີບົດບາດສໍາຄັນໃນຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດສໍາຫຼັບພືດທົນທານຕໍ່ສະພາບດິນຟ້າອາກາດ, ສັດລ້ຽງ ແລະ ປັດໃຈການຜະລິດດ້ານກະສິກໍາ;
- ເຂົ້າໃຈສະພາບຕະຫຼາດ (ລະດູການ, ປະລິມານ, ລາຄາ, ເງື່ອນໄຂ ແລະ ຂໍ້ກຳນົດກົດລະບຽບ);
- ປະເມີນຄວາມເປັນໄປໄດ້ ແລະ ທ່າແຮງທາງເສດຖະກິດ ຂອງທາງເລືອກການດຳລົງຊີວິດທີ່ໄດ້ກຳນົດ;
- ພັດທະນາຄໍາແນະນຳເພື່ອການສົ່ງເສີມ ແລະ ສະໜັບສະໜູນທາງເລືອກການດຳລົງຊີວິດທີ່ຫຼາກຫຼາຍ;
- ສຸມໃສ່ສຶກສາ 5 ບ້ານເປົ້າໝາຍ CCA ເປັນສໍາຄັນ ໂດຍອີງໃສ່ ບໍລິບົດທາງເສດຖະກິດ ແລະ ສັງຄົມ ແລະ ລະບົບນິເວດຂອງ 15 ບ້ານເປົ້າໝາຍທີ່ໄດ້ສຶກສາຜ່ານມາ;
- ຊຸມຊົນ ແລະ ທຸກພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງໄດ້ກະຕຽມຄວາມພ້ອມ ແລະ ມີສ່ວນຮ່ວມໃນຂະບວນການທັງໝົດ ແລະ ການເຮັດວຽກຮ່ວມກັນໃນຊ່ວງດຳເນີນງານຕໍ່ໄປ ໃນຕໍ່ໜ້າ;
- ຂໍ້ມູນຂ່າວສານ ແລະ ການວິເຄາະ ທີ່ໄດ້ຮັບ (ທັງ ພາສາລາວ ແລະ ອັງກິດ) ຈາກການວິເຄາະຕະຫຼາດນີ້ ແລະ ຂໍ້ມູນສະໜັບສະໜູນຈາກຊ່ວງດຳເນີນງານ/ໜ້າວຽກ 0 ຖືວ່າເປັນໂຄງສ້າງນຳໄປສູ່ການອອກແບບ ຂອງຊ່ວງດຳເນີນງານ/ໜ້າວຽກທັດໄປ ທີ່ສໍາຄັນຕໍ່ຊຸມຊົນເປົ້າໝາຍ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ.

1.2. ຄາດຄະເນຜົນໄດ້ຮັບ

ການວິເຄາະຕະຫຼາດຄາດວ່າຈະໄດ້ຜົນໄດ້ຮັບ ດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

- ຄວາມເຂົ້າໃຈຮອບດ້ານກ່ຽວກັບກິດຈະກຳການດຳລົງຊີວິດທີ່ມີຢູ່ ແລະ ໂອກາດທາງຕະຫຼາດໃນຊຸມຊົນ CCA ເປົ້າໝາຍ;
- ແຜນທີ່ຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດທີ່ສະແດງຖິງຜູ້ມີບົດບາດສໍາຄັນ ແລະ ການການໄຫຼຂອງປະລິມານ, ລະບົບການກຳນົດລາຄາ ແລະ ເງື່ອນໄຂການຊື້ຂາຍທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການຄ້າ;
- ຈຳແນກຄຸນລັກສະນະຜົນກະທົບທາງເສດຖະກິດ ແລະ ອຸປະສັກທາງການຕະຫຼາດ ສໍາຫຼັບຜະລິດຕະພັນສິນຄ້າທີ່ກຳນົດ ໃນຊຸມຊົນ CCA ເປົ້າໝາຍ;
- ການກຳນົດແຈ້ງ ແລະ ປະເມີນທາງເລືອກການດຳລົງຊີວິດທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ເປັນທາງເລືອກທີ່ມີທ່າແຮງ;
- ຂໍ້ສະເໜີແນະນຳສໍາຫຼັບການສົ່ງເສີມ ແລະ ສະໜັບສະໜູນການນຳເອົາທາງເລືອກການດຳລົງຊີວິດທີ່ກຳນົດໄປນຳໃຊ້ປະຕິບັດ.

II. ວິທີການ

ອີງຕາມຜົນການວິເຄາະ ແລະ ຂໍ້ມູນເບື້ອງຕົ້ນຈາກທີມງານ ການວິເຄາະການຕະຫຼາດນີ້ຈະໃຊ້ວິທີການປະສົມປະສານ. ໂດຍລວມ ການເກັບລວມຂໍ້ມູນເບື້ອງຕົ້ນ ແລະ ຂໍ້ມູນມີສອງ ພ້ອມທັງປະສົມປະສານແນວທາງທີ່ຄຳນຶງເຖິງຄວາມອ່ອນໄຫວທາງເພດ. ການພັດທະນາແບບຟອມສໍາພາດ, ການຝຶກອົບຮົມທີມງານນັກເກັບກຳຂໍ້ມູນ, ການທົດລອງໃຊ້ແບບຟອມສໍາພາດ ນຳທີມງານ LCG-GRET, ການເກັບກຳຂໍ້ມູນ (ລະດັບເມືອງ ແລະ ບ້ານ), ການນຳເຂົ້າຂໍ້ມູນໃນຄອມພິວເຕີ ແລະ ການວິເຄາະຂໍ້ມູນ ໄດ້ມີການພັດທະນາຮ່ວມກັນ ແລະ ໃຫ້ຄຳແນະນຳຈາກຫົວໜ້າ ແລະ ຮອງທີມງານ ພ້ອມທັງທີ່ປຶກສາທີ່ຮັບຜິດຊອບ. ຜູ້ທີ່ຮ່ວມຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໃນພາກສະໜາມ ລວມມີ:

- ທ່ານ ຊ່ຽນ ພິມມະລິສາ, ນໍາພາ ຊ່ວງດໍາເນີນງານ/ໜ້າວຽກ 1 ການວິເຄາະຕະຫຼາດ.
- ທ່ານ ລໍາພອງ ຂັນທະລິວັນ, ຊ່ຽວຊານດ້ານການມີສ່ວນຮ່ວມຂອງຊຸມຊົນ ແລະ ບົດບາດຍິງ-ຊາຍ ເພື່ອ ຊ່ວຍວຽກການສໍາພາດ ໃນພາກສະໜາມ.
- ໂຄງການ/ຄູ່ຮ່ວມງານຂອງລັດຖະບານ: ສະຫະພັນແມ່ຍິງລາວ, ກົມຊັບພະຍາກອນນໍ້າ/ຫ້ອງການ ຊັບພະຍາກອນທໍາຊາດ ແລະ ສິ່ງແວດລ້ອມເມືອງ, ຫ້ອງການອຸດສະຫະກໍາ ແລະ ການຄ້າ ເມືອງ, ແລະ ຫ້ອງການກະສິກໍາ ແລະ ປ່າໄມ້ເມືອງ, ເພື່ອໃຫ້ແນ່ໃຈວ່າ ກຸ່ມຜູ້ຍິງນໍາພາໂດຍຜູ້ຍິງ, ພວກເຮົາໄດ້ຂໍ ຄວາມຮ່ວມມືນໍາພະນັກງານຍິງ ຈາກສະຫະພັນແມ່ຍິງລາວ ແລະ ຫ້ອງການອຸດສະຫະກໍາ ແລະ ການ ຄ້າ ຂອງເມືອງທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ.

ຂັ້ນຕອນທີ 1: ການເກັບລວບລວມຂໍ້ມູນ ເພື່ອການທົດລອງໃຊ້ແບບສອບຖາມເກັບຂໍ້ມູນເບື້ອງຕົ້ນ

ການພັດທະນາແບບສອບຖາມ, ການຝຶກອົບຮົມຜູ້ເກັບກໍາຂໍ້ມູນ ແລະ ການທົດລອງໃຊ້ແບບສອບຖາມ ກ່ອນການ ສໍາພາດຕົວຈິງ ຮ່ວມກັບ ທິມງານ LCG-GRET ຈະດໍາເນີນການຢູ່ໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ. ຈຸດປະສົງແມ່ນ ເພື່ອທໍາຄວາມເຂົ້າໃຈຂອບເຂດຂອງແບບສອບຖາມໃຫ້ດີຢູ່ຂັ້ນ ແລະ ເພື່ອໃຫ້ທິມງານຜູ້ທີ່ໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມ ຊ່ວງດໍາ ເນີນງານ/ໜ້າວຽກ 0 ໄດ້ໃຫ້ຄໍາແນະນໍາ ອີງຕາມບົດຮຽນໃນພາກສະໜາມ ເພື່ອໃຫ້ການເຮັດວຽກຕົວຈິງແທດເໝາະ ກັບຊຸມຊົນເປົ້າໝາຍດີຂຶ້ນ.

ຂັ້ນຕອນທີ 2: ການຄັດເລືອກພື້ນທີ່ການສຶກສາ ແລະ ຂະໜາດຕົວຢ່າງ

ການສຶກສານີ້ ໄດ້ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຢູ່ໃນ 3 ເມືອງ ຂອງແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ໂດຍເລືອກເອົາ 5 ບ້ານ CCA ທີ່ໄດ້ ຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນໂດຍໂຄງການ (ຕາຕະລາງ 1.). ບ້ານເຫຼົ່ານີ້ ຖືກເລືອກຕາມການປຶກສາຫາລືນຮ່ວມງານຂອງ ໂຄງການ. ຢູ່ແຕ່ລະບ້ານ CCA, ໄດ້ຈັດກອງປະຊຸມສົນທະນາກຸ່ມ ຂັ້ນບ້ານ ຊຶ່ງເປີດໂອກາດໃຫ້ຊາວບ້ານເຂົ້າຮ່ວມ ຫຼາຍ ເທົ່າທີ່ຈະຫຼາຍໄດ້ ເພື່ອເກັບກໍາຮິບໂຮມຂໍ້ມູນທົ່ວໄປ ກ່ຽວກັບກິດຈະກໍາການດໍາລົງຊີວິດທີ່ມີໃນປະຈຸບັນ ຕໍ່ ດ້ວຍການສໍາພາດຄອບຄົວ (10) ຄອບຄົວ ຕໍ່ບ້ານ CCA ຊຶ່ງຖືກຄັດເລືອກ ໂດຍອີງໃສ່ຄວາມສະເໝີພາບທາງເພດ ຍິງ-ຊາຍ, ເຂົ້າຮ່ວມການຜະລິດ ຜະລິດຜະລິດຕະພັນທີ່ກໍານົດ, ການແນະນໍາຈາກອໍານາດການປົກຄອງບ້ານ, ແລະ ຄວາມຕ້ອງການໃຫ້ສໍາພາດ. ການກໍານົດເອົາ 10 ຄອບຄົວຕໍ່ບ້ານ ເປັນຂະໜາດຕົວຢ່າງເພື່ອສໍາພາດ ທີ່ເໝາະສົມ ພ້ອມທັງປະຕິບັດຢ່າງເຂັ້ມງວດ ຕາມແຜນການ ແລະ ກອບເວລາທີ່ກໍານົດໄວ້.

ຂັ້ນຕອນທີ 3: ການເກັບລວບລວມຂໍ້ມູນ

ການເກັບລວບລວມຂໍ້ມູນໄດ້ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໃນ ເດືອນມິຖຸນາ 2024. ໃນແຕ່ລະບ້ານ CCA, ຂໍ້ມູນທົ່ວໄປກ່ຽວກັບ ການດໍາລົງຊີວິດຂອງບ້ານໄດ້ຖືກເກັບກໍາ ຈາກການສົນທະນາກຸ່ມ ຫຼັງຈາກນັ້ນໄດ້ເລືອກເອົາ 10 ຄອບຄົວ ຜູ້ທີ່ໄດ້ເຂົ້າ ຮ່ວມການຜະລິດ ແລະ ຂາຍ ຜະລິດຕະພັນທີ່ກໍານົດໄວ້. ການສໍາພາດນີ້ ຍິງເປັນການກໍານົດ ແລະ ກວດກາຄືນຂໍ້ມູນ ຜູ້ມີບົດບາດໃນຕ່ອງໂສ້ຕະຫຼາດ ທີ່ທາງຫ້ອງການອຸດສາຫະກໍາ ແລະ ການຄ້າເມືອງ ແລະ ສະຫະພັນຍິງ ໄດ້ສະໜອງ ໃຫ້.

ຕໍ່ຈາກການສໍາພາດລະດັບບ້ານ, ແມ່ນການສໍາພາດລະດັບເມືອງ ຜູ້ມີບົດບາດໃນຕ່ອງໂສ້ຕະຫຼາດ (ຜູ້ເກັບຊື້, ຜູ້ປຸງ ແຕ່ງ, ຜູ້ຂາຍຍົກ, ແລະ ຜູ້ ຂາຍຍ່ອຍ) ສໍາລັບແຕ່ລະຜະລິດຕະພັນທີ່ກໍານົດ. ແບບຟອມສໍາພາດລະອຽດ ໄດ້ນໍາສະ ໜີຢູ່ ເອກະສານແນບທ້າຍ 1 ສ້າງຂຶ້ນເພື່ອໄດ້ມາຂໍ້ມູນການຕະຫຼາດ ດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

- ລະບຸຜະລິດຕະພັນ ລວມທັງລາຄາທີ່ຟາມ;
- ວິທີການຜະລິດທີ່ໃຊ້ ແລະ ຄວາມສາມາດທາງເຕັກນິກ;

- ຂໍ້ມູນປະຊາກອນຂອງຜູ້ຜະລິດໃນຜະລິດຕະພັນຕ່າງໆ (ພືດ ແລະ ສັດລ້ຽງ);
- ຂໍ້ມູນການສະໜອງ (ປະເພດຜູ້ສະໜອງ, ປະລິມານການຊື້, ລາຄາ ແລະ ອື່ນໆ);
- ຂໍ້ມູນການຂາຍ (ປະເພດລູກຄ້າ, ປະລິມານການຂາຍ, ລາຄາ ແລະ ອື່ນໆ);
- ກິນໄກລາຄາ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການເຮັດທຸກທຸລະກິດ ແລະ ການເຈລະຈາລະຫວ່າງຜູ້ຜະລິດ ແລະ ຜູ້ຄ້າ;
- ການເຊື່ອມໂຍງລະຫວ່າງຜູ້ມີບົດບາດ;
- ບັນຫາ ແລະ ສິ່ງທ້າທ້າຍທີ່ພົບໃນການຜະລິດ ແລະ ການຈັດການການຜະລິດເປັນສິນຄ້າຂອງຜະລິດຕະພັນ.

ບ້ານ	ຄອບຄົວ	ພົນລະເມືອງ	ມັນຕົ້ນ (ຄອບຄົວ)	ງົວ (ຄອບຄົວ)	ໜູ (ຄອບຄົວ)	ແຂມ (ຄອບຄົວ)	ກິດຈະກຳອື່ນໆ (ຄອບຄົວ)
ແກ້ງຫົວປາ (ເຊໂປນ)	170	714	15(2023) 81(2024)	25	71	136	ເຂົ້ານາ (20); ເຂົ້າໄຮ່ (150); ແບ້ (10); ໜໍ່ໄມ້ (106)
ທ່າແມະ (ເຊໂປນ)	152	672	3(2023) 18(2024)	70	7	121	ເຂົ້ານາ (57); ເຂົ້າໄຮ່ (95) ແບ້ (40); ໜໍ່ໄມ້ (136); ເຫັດ (15)
ຕັງກາໄລ (ນອງ)	90	450	90(2023) 90(2024)	74	35	20	ເຂົ້ານາ (37); ເຂົ້າໄຮ່ (53); ແບ້ (27)
ຊະວີ (ນອງ)	119	164	0(2023) 164(2024)	104	95	119	ເຂົ້າໄຮ່ (119); ແບ້ (20)
ເມືອງຮິງ (ຊິນບຸລີ)	202	893	160(2023) 190(2024)	140	40	0	ເຂົ້ານາ (202); ແບ້ (30)

ຕາຕະລາງ 1. ຂໍ້ມູນພື້ນຖານ ຂອງບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ບັນທຶກໃນຊ່ວງການວິເຄາະຕະຫຼາດ ໃນກຸ່ມສິນສົນທະນາ ປີ 2024 (ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ: ຂໍ້ມູນຂອງການສຳຫຼວດຄອບຄົວ ປີ 2024)

ຜູ້ຖືກສຳພາດ ບ້ານ CCA			ຜູ້ຖືກສຳພາດ ທີ່ໃຫ້ຂໍ້ມູນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ					ແຫຼ່ງລາຍຮັບອື່ນໆ
ເມືອງ	ບ້ານ	ເພດ	ມັນຕົ້ນ	ງົວ	ຄວາຍ	ໜູ	ແຂມ	
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ (7)	3	1	2	1	4	ຮັບຈ້າງທົ່ວໄປ; ກຳມະກອນ ບໍລິສັດ ຊັນເປເປີ; ຫາປາ ແລະ ເກັບຜັກປ່າຂາຍໃນຕະຫຼາດເມືອງ ເຊໂປນ; ຮັບຈ້າງກໍ່ສ້າງ
	ແກ້ງຫົວປາ	ຍິງ (3)	1	1	0	1	2	1 ຄອບຄົວບໍ່ມີອາຊີບຫຍັງ ຖາວອນ
	ທ່າແມະ	ຊາຍ (6)	2	2	2	3	4	ຮ້ານຂາຍເຄື່ອງຍ່ອຍ; ຮັບຈ້າງທົ່ວໄປ; ກຳມະ ກອນ ສວນກ້ວຍ
	ທ່າແມະ	ຍິງ (4)	2	1	0	1	4	ຮັບຈ້າງທົ່ວໄປ; ຮັບຈ້າງດຳນາ ແລະ ເກັບກ່ຽວເຂົ້າ

ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ (5)	5	3	1	4	0	ຮັບຈ້າງ ເສັຍຫຍ້າ
	ຕັງກາໄລ	ຍິງ (5)	5	4	0	3	1	ຮັບຈ້າງ ເສັຍຫຍ້າ; ຂາຍຜັກ
	ຊະວີ	ຊາຍ (6)	6	5	0	6	6	
	ຊະວີ	ຍິງ (4)	4	2	0	2	4	
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮິງ	ຊາຍ (5)	5	3	1	1	0	
	ເມືອງຮິງ	ຍິງ (5)	4	5	0	1	0	

ຕາຕະລາງ 2. ຊາວບ້ານທີ່ຖືກສໍາພາດ ໃນ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ (29 ຊາຍ, 21 ຍິງ; 10 ຄົນ ຕໍ່ 1 ບ້ານ CCA)

ປະເພດຂອງຜູ້ມີ ບົດບາດ	ຕ່ອງໂສ້ ຕະຫຼາດ ມັນຕົ້ນ	ຕ່ອງໂສ້ ຕະຫຼາດ ງົວ	ຕ່ອງໂສ້ ຕະຫຼາດ ໝູ	ຕ່ອງໂສ້ ຕະຫຼາດ ພືດ ຜັກ	ຕ່ອງໂສ້ ຕະຫຼາດ ແຂມ
ຜູ້ເກັບຊື້ (ຊາຍ)	2		1		2
ຜູ້ເກັບຊື້ (ຍິງ)			3		
ຜູ້ປຸງແຕ່ງ (ຊາຍ)	1	1			
ຜູ້ປຸງແຕ່ງ (ຍິງ)					1 (ວຽດນາມ)
ຜູ້ຂາຍຍົກ (ຊາຍ)	2	2			-
ຜູ້ຂາຍຍົກ (ຍິງ)					1 (ວຽດນາມ)
ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ (ຊາຍ)			1		
ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ (ຍິງ)		1	3	4	

ຕາຕະລາງ 3. ຜູ້ມີບົດບາດໃນຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດ ທີ່ຖືກສໍາພາດ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ

ປະເພດຂອງຜູ້ມີ ບົດບາດ	ຕ່ອງໂສ້ ຕະຫຼາດ ມັນຕົ້ນ	ຕ່ອງໂສ້ ຕະຫຼາດ ງົວ	ຕ່ອງໂສ້ ຕະຫຼາດ ໝູ	ຕ່ອງໂສ້ ຕະຫຼາດ ພືດ ຜັກ	ຕ່ອງໂສ້ ຕະຫຼາດ ແຂມ
ຜູ້ເກັບຊື້ (ຊາຍ)	2	1			3
ຜູ້ເກັບຊື້ (ຍິງ)		2	1		
ຜູ້ປຸງແຕ່ງ (ຊາຍ)					
ຜູ້ປຸງແຕ່ງ (ຍິງ)			1		
ຜູ້ຂາຍຍົກ (ຊາຍ)	2	-			
ຜູ້ຂາຍຍົກ (ຍິງ)					
ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ (ຊາຍ)	-	1			
ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ (ຍິງ)		2	1	3	

ຕາຕະລາງ 4. ຜູ້ມີບົດບາດໃນຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດ ທີ່ຖືກສໍາພາດ ຢູ່ເມືອງນອງ

ປະເພດຂອງຜູ້ມີ ບົດບາດ	ຕ່ອງໂສ້ ຕະຫຼາດ ມັນຕົ້ນ	ຕ່ອງໂສ້ ຕະຫຼາດ ງົວ	ຕ່ອງໂສ້ ຕະຫຼາດ ໝູ	ຕ່ອງໂສ້ ຕະຫຼາດ ພືດ ຜັກ	ຕ່ອງໂສ້ ຕະຫຼາດ ແຂມ
ຜູ້ເກັບຊື້ (ຊາຍ)	6				
ຜູ້ເກັບຊື້ (ຍິງ)		2			
ຜູ້ປຸງແຕ່ງ (ຊາຍ)	1				
ຜູ້ປຸງແຕ່ງ (ຍິງ)		2			

ຜູ້ຂາຍຍົກ (ຊາຍ)	2				
ຜູ້ຂາຍຍົກ (ຍິງ)					
ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ (ຊາຍ)	-				
ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ (ຍິງ)		3	1	2	

ຕາຕະລາງ 5. ຜູ້ມີບົດບາດໃນຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດ ທີ່ຖືກສໍາພາດ ຢູ່ເມືອງຊົນບຸລີ

ຂັ້ນຕອນທີ່ 4: ການວິເຄາະຂໍ້ມູນ

ຂໍ້ມູນທີ່ເກັບກໍາໄດ້ຖືກປ້ອນເຂົ້າໂປຣແກມ Excel ເພື່ອການວິເຄາະ. ການວິເຄາະຂໍ້ມູນຄຸນນະພາບ ດໍາເນີນການຈາກການສໍາພາດຮ່ວມກັບຄູ່ຮ່ວມງານທ້ອງຖິ່ນຂອງໂຄງການ, ການສໍາພາດບຸກຄົນ ແລະ ການສໍາພາດພາກເອກະຊົນ ໂດຍໃຊ້ການວິເຄາະຕາມຫົວຂໍ້ເພື່ອລະບຸຮູບແບບລັກສະນະ ຂອງແຕ່ລະຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ, ຜູ້ມີບົດບາດໃນການຕະຫຼາດ, ແຜນທີ່ການຕະຫຼາດ, ແລະ ກໍານົດກິດຈະກຳທີ່ເປັນທໍາແຮງ ສໍາຫລັບການພັດທະນາເຂົ້າສູ່ຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າຂອງຊາວບ້ານໃຫ້ດີຂຶ້ນ.

ການວິເຄາະຂໍ້ມູນປະລິມານ ແມ່ນເພື່ອປະເມີນທໍາແຮງທາງການຕະຫຼາດ, ຄວາມເປັນໄປໄດ້ ແລະ ຄວາມສາມາດເຕີບໂຕທາງເສດຖະກິດຂອງບັນດາທາງເລືອກການດໍາລົງຊີວິດ.

ສຸດທ້າຍ ກວດກາຄືນຂໍ້ມູນ ແລະ ປະສານສົມທົບຜົນໄດ້ຮັບ ຈາກຊ່ວງດໍາເນີນງານ/ໜ້າວຽກ 0, ຈໍາແນກຄຸນລັກສະນະ ຂອງຜະລິດຕະພັນໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າໃນລະດັບແຂວງ/ເມືອງ ພ້ອມທັງກໍານົດທໍາແຮງສະເພາະຂອງແຕ່ລະບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ.

III. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຊ່ວງດໍາເນີນງານ/ໜ້າວຽກ 0 ທີ່ພົວພັນກັບການວິເຄາະຕະຫຼາດ

ກອງປະຊຸມຂັ້ນບ້ານເພື່ອເກັບກໍາຂໍ້ມູນຄຸນນະພາບ ໄດ້ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ໃນເດືອນ 5 ຫາ ເດືອນ 6 ຢູ່ທັງໝົດ 15 ບ້ານເປົ້າໝາຍ ມີຂໍ້ມູນດັ່ງລຸ່ມນີ້. ຂໍ້ມູນສະເພາະ 5 ບ້ານເປົ້າໝາຍ CCA ໄດ້ສະເໜີໃນຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້.

ບ້ານ	ເມືອງ	ປະຊາກອນ	ຍິງ	ຫຼັງຄາເຮືອນ	ຄອບຄົວ	ຊົນເຜົ່າ	Km ຫາເທດສະບານເມືອງ
ແກ້ງຫົວປາ	ເຊໂປນ	938	410	121	200	ຕຣີ	5 kms
ທ່າແມະ	ເຊໂປນ	674	334	110	145	ມັງກົງ	10 kms
ຕັງກາໄລ	ນອງ	482	220	71	95	ຕະໂອຍ	18 kms
ຊາວີ	ນອງ	550	265	89	127	ມັງກົງ	16 kms
ເມືອງຮົງ	ຊົນບຸລີ	1,115	567	209	378	ລາວລຸ່ມ	46 kms

ຕາຕະລາງ 6. ປະຊາກອນ, ຊົນເຜົ່າ ແລະ ໄລຍະທາງຫາເທດສະບານເມືອງ ຂອງບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ

ບ້ານ	ເມືອງ	ເຂົ້າໄຮ່	ເຂົ້ານາປີ	ເຂົ້ານາແຊງ	ມັນຕົ້ນ	ລ້ຽງງົວ	ກິດຈະກຳການດຳລົງຊີວິດ ອື່ນໆ
ແກ້ງຫົວປາ	ເຊໂປນ	100%	35%	0	50%	50-60%	ຜັກປ່າ (ບໍລິໂພກ) ແຂມ (ຂາຍ)
ທ່າແມະ	ເຊໂປນ	100%	50%	0	50%	>50%	ຜັກປ່າ (ບໍລິໂພກ)
ຕັງກາໄລ	ນອງ	100%	40%	0	ເກືອບທັງໝົດ	50%	ແຂມ (ຂາຍ)
ຊາວີ	ນອງ	100%	5%	0	80%	30-40%	ແຂມ (ຂາຍ)
ເມືອງຮົງ	ຊົນບຸລີ	0	100%	0	70%	100%	ຜັກປ່າ (ບໍລິໂພກ); ປູກຜັກ ແຄມນ້ຳມີຈຳກັດ

ຕາຕະລາງ 7. ອັດຕາສ່ວນຄອບຄົວ / ບ້ານທີ່ມີອາຊີບປູກພືດ, ລ້ຽງສັດ ແລະ ກິດຈະກຳການດຳລົງຊີວິດທີ່ສຳຄັນອື່ນໆ

ກອງປະຊຸມຂັ້ນບ້ານຍັງໄດ້ປະເມີນຄວາມຮັບຮູ້ກ່ຽວກັບຜົນກະທົບຂອງເຫດການສະພາບດິນຟ້າອາກາດຮ້າຍແຮງສຸດຂີດທີ່ກະທົບໃສ່ເສດຖະກິດ ແລະ ຊີວິດການເປັນຢູ່ຂອງຊາວບ້ານ. ຊາວບ້ານໃນ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍໃນເຂດພູດອຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ ຮູ້ສຶກວ່າໄພນ້ຳຖ້ວມມີຜົນກະທົບນ້ອຍ ແຕ່ ໜ້າປະຫຼາດໃຈຊາວບ້ານຢູ່ເຂດທົ່ງພຽງ ເຊ່ນບ້ານເມືອງຮົງ ເມືອງຊົນບຸລີກໍ່ຄິດເຊັ່ນດຽວກັນ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ຊາວບ້ານຮັບຮູ້ວ່າ ຄວາມແຫ້ງແລ້ງ ແລະ ຝົນຕົກບໍ່ປົກກະຕິ ບໍ່ຖືກລະດູການ ມີຜົນກະທົບຫຼາຍ ແກ່ທຸກຊຸມຊົນ ຂອງບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ, ຊຶ່ງກະທົບຊີວິດການເປັນຢູ່ປະຈຳວັນຂອງຂະເຈົ້າ ແລະ ວິຖີຊີວິດການຜະລິດກະສິກຳ ໃນຊ່ວງລະດູແລ້ງ.

ບ້ານ	ເມືອງ	ຜົນກະທົບໄພນ້ຳຖ້ວມ	ສົມທຽບກັບ	ຜົນກະທົບໄພແຫ້ງແລ້ງ/ ຝົນຕົກບໍ່ປົກກະຕິ
ແກ້ງຫົວປາ	ເຊໂປນ	+		++
ທ່າແມະ	ເຊໂປນ	++		++
ຕັງກາໄລ	ນອງ	+		++
ຊາວີ	ນອງ	0		++
ເມືອງຮົງ	ຊົນບຸລີ	+		++

ຕາຕະລາງ 8. ການສົມທຽບຜົນກະທົບ (ທີ່ຮັບຮູ້ໂດຍຊາວບ້ານ) ຂອງເຫດການດິນຟ້າອາກາດຮ້າຍແຮງສຸດຂີດ

ໃນຕອນທ້າຍ, ກອງປະຊຸມຂັ້ນບ້ານໄດ້ປະເມີນ ເພື່ອສົມທຽບການເຂົ້າຖົງພື້ນທີ່ຮາບ/ຕ່ຳ ກັບ ພື້ນທີ່ເປັນພູ/ພູດອຍສຳຫຼັບບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ. ຂໍ້ມູນດັ່ງກ່າວນີ້ ໄດ້ໃຫ້ແນວຄວາມຄິດກ່ຽວກັບການເຂົ້າຖົງທີ່ດິນຂອງຊາວບ້ານ ທີ່ອາດສາມາດນຳໃຊ້ເພື່ອການກະສິກຳ, ການລ້ຽງສັດ, ແລະ ກິດຈະກິດການດຳລົງຊີວິດອື່ນໆ.

ບ້ານ	ເມືອງ	ພື້ນທີ່ຮາບ/ຕໍ່າ	ສົມທຽບ ກັບ	ພື້ນທີ່ເປັນພູ/ພູດອຍ
ແກ້ງຫົວປາ	ເຊໂປນ	ກ້ວາງ		ຈໍາກັດ
ທ່າແມະ	ເຊໂປນ	ຈໍາກັດ		ກ້ວາງ
ຕັງກາໄລ	ນອງ	ຂ້ອນຂ້າງຈໍາກັດ		ຂ້ອນຂ້າງກວ້າງ
ຊະວີ	ນອງ	ຈໍາກັດ		ກ້ວາງ
ເມືອງຮົງ	ຊົນບຸລີ	ສ່ວນໃຫຍ່		ບໍ່ມີ

ຕາຕະລາງ 9. ສົມທຽບລັກສະນະພູມສັນຖານລະຫວ່າງບ້ານເປົ້າໝາຍໃນເຂດເນີນສູງ (ພື້ນທີ່ຮາບພຽງ-ພື້ນທີ່ຕໍ່າທຽບກັບພື້ນທີ່ເປັນພູ / ເຂດພູດອຍ)

ລະບົບການປູກພືດຜັກ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ

ໃນທຸກບ້ານເປົ້າໝາຍ, ຊາວບ້ານປູກຜັກໃນລະດູແລ້ງຕາມແຄມແມ່ນໍ້າ ຫຼື ສວນແຄມເຮືອນ. ການຜະລິດພືດຜັກແມ່ນສໍາຫຼັບບໍລິໂພກໃນຄອບຄົວເປັນຕົ້ນຕໍ ແລະ ຈະປູກຜັກຫຼາຍຊະນິດ ທີ່ໃຊ້ເພື່ອການປຸງແຕ່ງອາຫານພື້ນບ້ານຂອງລາວ (ໝາກເຜັດ, ໝາກເຂືອ, ໝາກແຕງກວາ, ຜັກຫອມປ້ອມ, ກະລໍາປີ, ສາລີຫວານ, ມັນດ້າງ ແລະ ອື່ນໆ).

ການຜະລິດພືດຜັກດັ່ງກ່າວນີ້ ໂດຍລວມແມ່ນມີນ້ອຍ ເພາະບັນຫາການຂາດເຂີນແຮງງານ ເພື່ອຫົດນໍ້າຢ່າງເປັນປົກກະຕິ.

ຜົນໄດ້ຮັບຈາກ ຊ່ວງດໍາເນີນງານທີ່ສຶກສາບໍລິບົດຂອງບ້ານເປັນຂໍ້ມູນພື້ນຖານສໍາຄັນ ສໍາຫຼັບການວິເຄາະຕະຫຼາດນີ້ ແລະ ຜົນໄດ້ຮັບທີ່ເປັນຂໍ້ມູນຄຸນນະພາບໄດ້ປະສົມປະສານເຂົ້າກັບຄໍາແນະນໍາກິດຈະກຳທາງເລືອກການດໍາລົງຊີວິດແນ່ໃສ່ເພີ່ມຄວາມຍືດຍຸນຕໍ່ການປ່ຽນແປງສະພາບດິນຟ້າອາກາດ ໃນຂະນະດຽວກັນ ຊ່ວຍລຸດຜ່ອນການຖາງປ່າເຮັດໄຮ່ ໃນບ້ານເປົ້າໝາຍ.

IV. ຜົນໄດ້ຮັບ: ສະພາບການດ້ານການຄ້າ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ

ການທົບທວນເອກະສານທີ່ກ່ຽວຂ້ອງຊ່ວຍໃຫ້ເຮົາເຂົ້າໃຈສະຖານະການການຄ້າພາຍໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດໄດ້ດີຂຶ້ນ ຊຶ່ງເຊື່ອມໂຍງພາກໄຕ້ຂອງລາວ ແລະ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ແລະ ວຽດນາມຜ່ານທາງເລກ 9 ແລະ ກັບປະເທດໄທຜ່ານຂົວ. ການເຊື່ອມໂຍງທາງໂຄງສ້າງພື້ນຖານໂຄງລ່າງເຫຼົ່ານີ້ຊ່ວຍໃຫ້ການເຄື່ອນຍ້າຍສິນຄ້າ ແລະ ຜູ້ຄົນໄປມາໄດ້ຢ່າງສະດວກສະບາຍ ພ້ອມທັງເສີມສ້າງຄວາມສໍາພັນລະດັບຊາດ ແລະ ວັດທະນະທໍາລະຫວ່າງປະເທດເພື່ອນບ້ານເຫຼົ່ານີ້. ການຄ້າຂ້າມແດນເພີ່ມຂຶ້ນທຸກປີ ໂດຍມີປະເທດໄທ ແລະ ວຽດນາມເປັນຄູ່ຄ້າລາຍໃຫຍ່ທີ່ສຸດຂອງແຂວງສະຫວັນນະເຂດ. ທັງສອງປະເທດນີ້ກວມເອົາເກືອບທັງໝົດມູນຄ່າການສົ່ງອອກ ມັນຕົ້ນ ແລະ ງົວຊິ້ນຂອງແຂວງ. ໃນຂະນະທີ່ຕະຫຼາດພາຍໃນປະເທດສ້າງລາຍໄດ້ສ່ວນໃຫຍ່ຈາກ ໝູ, ພືດຜັກ ແລະ ແຂມ (ຊຶ່ງເປັນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າທີ່ການສຶກສາຈະມັງເນັ້ນ).

ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບມູນຄ່າການສົ່ງອອກລາຍປະເທດ (ປີ 2021-2023) ແລະ ມູນຄ່າສົ່ງອອກຕາມໝວດໝູ່ສິນຄ້າ (ປີ 2021-2024) ໄດ້ຂໍ້ຈາກພະແນກອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ແຕ່ໜ້າເສັຍດາຍທີ່ຫຼັງຈາກຄວາມພະຍາຍາມຫຼາຍຄັ້ງທີ່ມາສຶກສາພວກເຮົາຍັງບໍ່ໄດ້ຮັບຂໍ້ມູນນີ້ເລີຍ. ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ປະເທດ ແລະ ສິນຄ້າຕໍ່ໄປນີ້ຖືກລະບຸໃນລະຫວ່າງການສໍາພາດ.

	ປະເທດຄູ່ຄ້າສິ່ງອອກ
1	ໄທ
2	ວຽດນາມ
3	ອິດສະຕາລີa
4	ຈີນ
5	ມາເລເຊຍ
6	ອິນໂດນີເຊຍ
7	ເກົາຫຼີໄຕ້
8	ຍີ່ປຸ່ນ
9	ສິງກະໂປ
10	ອື່ນໆ

ຕາຕະລາງ 10. ປະເທດຄູ່ຄ້າສິ່ງອອກ ສໍາຫຼັບແຂວງສະຫວັນນະເຂດ (2021-2023) (ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ: ພະແນກອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າ ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ, ສໍາພາດຊ່ວງລົງສຶກສາການຕະຫຼາດ)

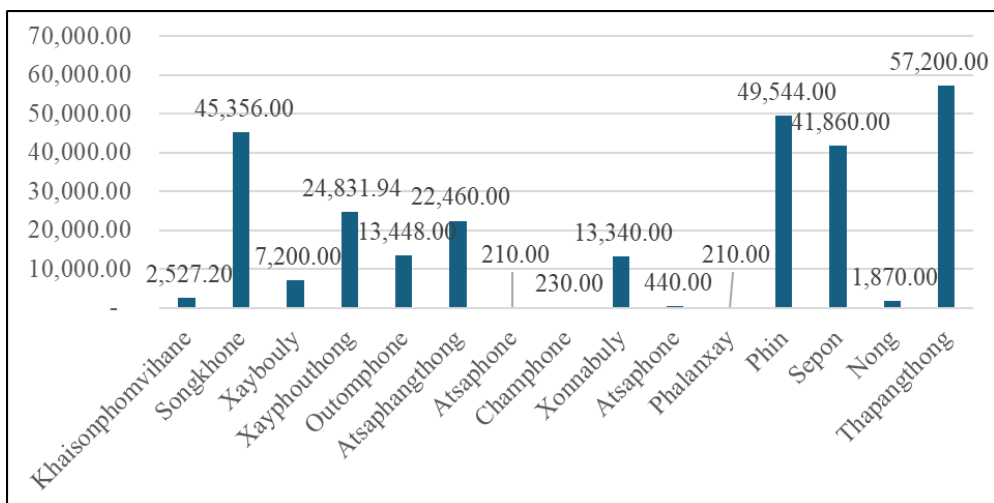
1	ສິ່ງອອກ ຈາກ ສປປ ລາວ
	ແຫ່ທາດ
	ປຸງແຕ່ງ - ຫັດຖະກຳ
	ໄມ້ ແລະ ຜະລິດຕະພັນໄມ້
	ຜະລິດຕະພັນກະສິກຳ
	ເຄື່ອງປ່າຂອງດົງ
	ອື່ນໆ

ຕາຕະລາງ 11. ການສິ່ງອອກທີ່ສໍາຄັນ ແຍກຕາມໝວດໝູ່ສິນຄ້າ ຂອງແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ປີ 2021-2024 (ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ: ພະແນກອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າ ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ, ສໍາພາດຊ່ວງລົງສຶກສາການຕະຫຼາດ)

V. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າມັນຕົ້ນ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ

ການຜະລິດ ແລະ ການຄ້າມັນຕົ້ນ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ

A) ການຜະລິດມັນຕົ້ນ



ຮູບ 1. ການຜະລິດມັນຕົ້ນ (ໂຕ່ນ) ແຍກແຕ່ລະເມືອງ (ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ: ບົດລາຍງານປະຈຳປີ 2023, ກົມປູກຝັງ, ພະແນກກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ)

ໃນຊ່ວງປີ 2022-2023, ກົມປູກຝັງ, ພະແນກກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ໄດ້ບັນທຶກການຜະລິດມັນຕົ້ນ ຈຳນວນ 280,727 ໂຕ່ນ. ການຜະລິດມັນຕົ້ນມີຢູ່ໃນທຸກເມືອງຂອງແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ໂດຍມີປະລິມານການຜະລິດແຕກຕ່າງກັນຕາມສະພາບພູມິປະເທດ ພື້ນທີ່ການຜະລິດທີ່ສຳຄັນມີຢູ່ເມືອງທະພັງທອງ, ພິນ, ສອງຄອນ ແລະ ເຊໂປນ ຊຶ່ງເມືອງເຫຼົ່ານີ້ກວມເອົາ 69% ຂອງການຜະລິດທັງໝົດ. ສຳຫຼັບພື້ນທີ່ການສຶກສາແມ່ນສຸມໃສ່ເມືອງເຊໂປນ, ນອງ ແລະ ຊິນບຸລີ ຊຶ່ງມີການຜະລິດມັນຕົ້ນຢູ່ທີ່ 57,070 ໂຕ່ນ (20% ຂອງການຜະລິດມັນຕົ້ນທັງໝົດຂອງແຂວງສະຫວັນນະເຂດ). ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ເມືອງເຊໂປນ ມີການຜະລິດມັນຕົ້ນອັນດັບ 4 ຂອງແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ຊຶ່ງສ້າງລາຍໄດ້ 96.88 ພັນລ້ານກີບ (ຫ້ອງການກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ເມືອງເຊໂປນ, 2023).

B) ການຄ້າມັນຕົ້ນ ປີ 2023

ລດ	ຊະນິດມັນຕົ້ນ	ປະລິມານສົ່ງອອກ		ປະລິມານນຳເຂົ້າ	
		(ໂຕ່ນ/ປີ)	ມູນຄ່າ (\$)	(ໂຕ່ນ/ປີ)	ມູນຄ່າ (\$)
1	ມັນຕົ້ນແຫ້ງ	144,238.19	24,094,832.17	-	-
2	ມັນຕົ້ນສົດ	7,197.00	522,813.00	-	-
3	ມັນຕົ້ນແປ້ງ	29,873.32	13,534,649.50	13,638.70	7,053,245.75
4	ມັນຕົ້ນ ລຳຕົ້ນ	-	-	90.00	4,500
5	ມັນຕົ້ນ ເຫຍື້ອ	3,561.76	465,514.00	-	-

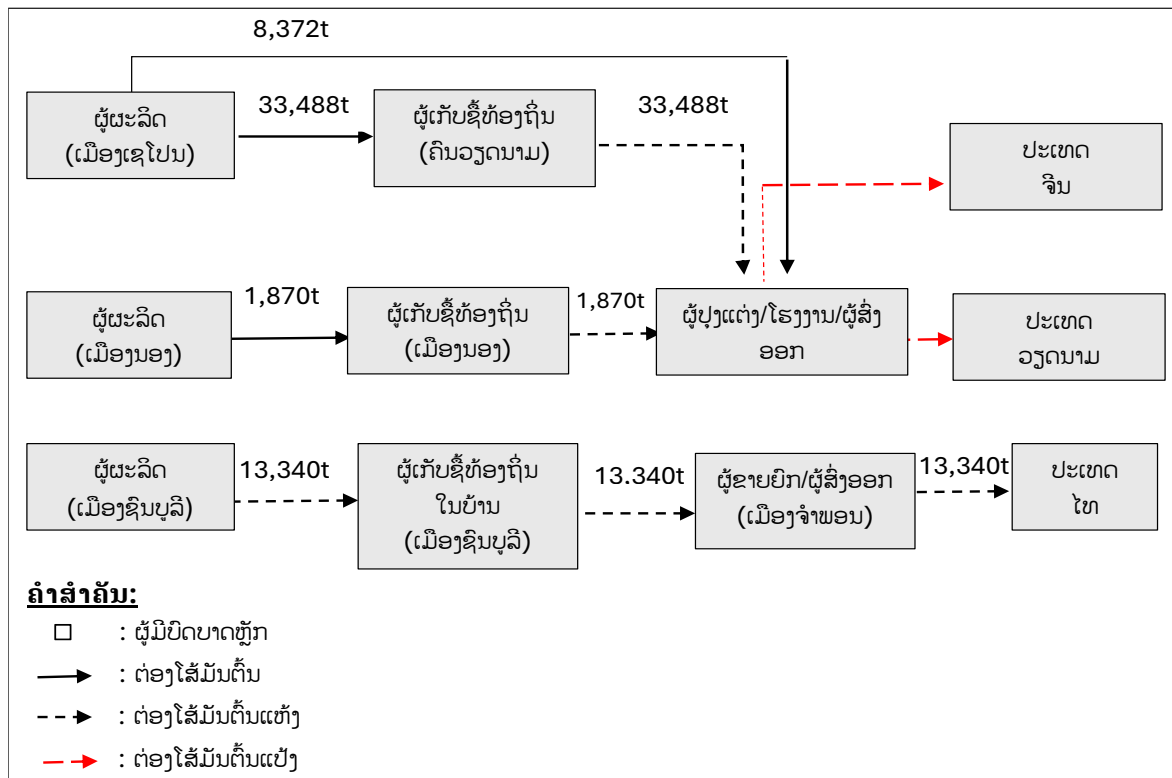
ຕາຕະລາງ 12. ການຄ້າມັນຕົ້ນ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ, 2023 (ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ: ບົດລາຍງານປະຈຳປີ 2023, ກົມປູກຝັງ, ພະແນກກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ)

ຕາມການສຳພາດພະແນກກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ແລະ ພະແນກອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າແຂວງສະຫວັນນະເຂດ, ປະມານ 100% ຂອງການຜະລິດມັນຕົ້ນ ໄດ້ສົ່ງອອກສ່ວນໃຫຍ່ໄປປະເທດ ວຽດນາມ ແລະ ຈີນ. ສຳຫຼັບປີ 2023 ກົມປູກຝັງ, ພະແນກກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ແຂວງ ໄດ້ບັນທຶກການສົ່ງອອກມັນຕົ້ນແຫ້ງ 116,312 ໂຕ່ນ (81% ໄປປະເທດໄທ) (19,582,500 ໂດລາ). ໃນຂະນະທີ່ ມັນຕົ້ນ 27,926.19 ໂຕ່ນ (19%) ໄດ້ສົ່ງອອກໄປປະເທດ ວຽດນາມ (4,511,532.17 ໂດລາ). ສ່ວນມັນຕົ້ນສົດ, 1,050 ໂຕ່ນໄດ້ສົ່ງອອກໄດ້ໄປປະເທດໄທ ແລະ 6,147

ໂຕ່ນ ສົ່ງອອກໄປປະເທດວຽດນາມ. ການຜະລິດມັນຕົ້ນແປ້ງ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ສ່ວນໃຫຍ່ສົ່ງອອກໄປປະເທດຈີນ (29,748 ໂຕ່ນ ຫຼື 13,478,998 ໂດລາ) ລອງລົງມາແມ່ນວຽດນາມ (124.5 ໂຕ່ນ ຫຼື 55,651 ໂດລາ). ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ຍັງໄດ້ນຳເຂົ້າມັນຕົ້ນແປ້ງ ຈຳນວນ 13,638.7 ໂຕ່ນ ຈາກປະເທດໄທ.

ວິເຄາະຕ່ອງໂສ້ຕະຫຼາດມັນຕົ້ນ ໃນ 3 ເມືອງເປົ້າໝາຍ

ຮູບລຸ່ມນີ້ແມ່ນແຜນທີ່ຕ່ອງໂສ້ຕະຫຼາດມັນຕົ້ນ ສຳຫຼັບພື້ນສຶກສາ (ເມືອງເຊໂປນ, ນອງ ແລະ ຊົນບຸລີ). ປະລິມານການຊື້ຂາຍມັນຕົ້ນມາແມ່ນໄດ້ມາຈາກຄຳໃຫ້ການຂອງບັນດາຜູ້ມີບົດບາດໄລຍະລົງເຮັດວຽກຢູ່ພາກສະໜາມ.



ຮູບ 2. ແຜນທີ່ຕ່ອງໂສ້ຕະຫຼາດມັນຕົ້ນ ແລະ ປະລິມານການຊື້ຂາຍ ຈາກການສຳພາດຈາກຜູ້ເກັບຊື້ ແລະ ຜູ້ປຸງແຕ່ງ (ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ: ການສຳຫຼວດຕະຫຼາດພາກສະໜາມ, ມິຖຸນາ 2024)

ປະເພດຂອງຜູ້ມີບົດບາດ		ປະລິມານຊື້ (ໂຕ່ນ/ປີ)	ລາຄາຊື້ (ລ້ານກີບ/ໂຕ່ນ) (2023)
ຜູ້ຜະລິດ	ຊາວກະສິກອນ	2-35	1.7-2.2
ຜູ້ເກັບຊື້	ຜູ້ເກັບຊື້	ນ້ອຍ: 30-80 ກາງ: 100-300	ຮາກ: 1.9-2.5 ແຫ້ງ: 3.5-4.0
ຜູ້ເກັບຊື້	ຜູ້ເກັບຊື້/ຜູ້ສົ່ງອອກ	ນ້ອຍ: 200-1,000 ກາງ: >1,000-30,000	ແຫ້ງ: 4.0-5.0
ຜູ້ປຸງແຕ່ງ	ໂຮງງານ/ຜູ້ສົ່ງອອກ	100,000-150,000	8.1-10.2

ຕາຕະລາງ 13. ປະເມີນປະລິມານການຊື້ຂາຍມັນຕົ້ນຕະຫຼອດຕ່ອງໂສ້ (ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ: ການສຳຫຼວດພາກສະໜາມ, ມິຖຸນາ 2024)

ລາຍລະອຽດກ່ຽວກັບຜູ້ມີບົດບາດໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າມັນຕົ້ນ ໃນ 3 ເມືອງເປົ້າໝາຍ

ຜູ້ມີບົດບາດຫຼັກໃນຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດມັນຕົ້ນໄດ້ແກ່ ຜູ້ຜະລິດ, ຜູ້ເກັບຊື້, ຜູ້ເກັບຊື້/ຜູ້ສົ່ງອອກ ແລະ ຜູ້ປຸງແຕ່ງ/ຜູ້ສົ່ງອອກ. ລາຍລະອຽດກ່ຽວກັບຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ ແລະ ຜູ້ບໍລິໂພກບໍ່ໄດ້ລວມຢູ່ໃນການສຶກສານີ້ເນື່ອງຈາກວ່າພວກເຂົາເຈົ້າຢູ່ໃນປະເທດນໍາເຂົ້າເຊ່ນ ປະເທດໄທ, ວຽດນາມ ແລະ ປະເທດຈີນ. ການສຶກສານີ້ຈະອະທິບາຍສະເພາະບົດບາດຂອງຜູ້ມີບົດບາດພາຍໃນປະເທດເທົ່ານັ້ນ.

A. ຜູ້ຜະລິດ

ອີງໃສ່ການສື່ນທະນາກຸ່ມຂັ້ນບ້ານ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ, ປະລິມານການຜະລິດ ແລະ ຂາຍ ສະເລ່ຍປະມານ 3 ຫາ 35 ໂຕ່ນ ຕໍ່ ຄອບຄົວ ຕໍ່ ປີ ດ້ວຍລາຄາຢູ່ທີ່ຈຸດເກັບຊື້ກຳນົດໂດຍຜູ້ເກັບຊື້ ຢູ່ລະຫວ່າງ 1.7 ຫາ 2.2 ລ້ານກີບ ຕໍ່ ໂຕ່ນ ສຳຫຼັບມັນຕົ້ນສົດ ແລະ 3.5 ຫາ 4.0 ລ້ານກີບ ຕໍ່ ໂຕ່ນ ສຳຫຼັບມັນຕົ້ນແຫ້ງ. ລາຄານີ້ສະທ້ອນໃຫ້ເຫັນການເຜີ້ມຂຶ້ນເປັນ 2 ເທົ່າ ໃນຊ່ວງ 2 ປີ ຜ່ານມາ. ຜູ້ຜະລິດໃນເມືອງເຊໂປນ ສ່ວນໃຫຍ່ຂາຍຜະລິດຕະພັນມັນຕົ້ນໃນຮູບແບບມັນຕົ້ນສົດໃຫ້ກັບໂຮງງານ ໂດຍມີປະລິມານເລັກນ້ອຍທີ່ຂາຍຜ່ານຜູ້ເກັບຊື້. ສຳຫຼັບເມືອງນອງ ແລະ ເມືອງຊົນບຸລີ ຜູ້ຜະລິດຂາຍມັນຕົ້ນແຫ້ງໃຫ້ກັບຜູ້ເກັບຊື້ໃນທ້ອງຖິ່ນ.

ເນື້ອທີ່ການຜະລິດ (ເມືອງ)	ປະລິມານຂາຍ (ໂຕ່ນ/ປີ)		
	ຜູ້ເກັບຊື້	ໂຮງງານ	ຜູ້ຂາຍຍົກ/ຜູ້ສົ່ງອອກ
ເຊໂປນ	33,488	41,860	–
ນອງ	1,870	1,870	–
ຊົນບຸລີ	13,340	–	13,340
ລວມ (ໂດຍຜູ້ມີບົດບາດ)	48,698	43,730	13,340

ຕາຕະລາງ 14. ປະລິມານມັນຕົ້ນທີ່ຄາດວ່າຈະຂາຍໂດຍຊາວກະສິກອນໃນພື້ນທີ່ສຶກສາ (ໂຕ່ນ/ປີ, 2023) (ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ: ການສຳຫຼວດພາກສະໜາມ, ມິຖຸນາ 2024)

B. ຜູ້ເກັບຊື້

ຜູ້ເກັບຊື້ ລວບລວມຊື້ມັນຕົ້ນຈາກຜູ້ຜະລິດໃນ 2 ຮູບແບບຄື: ມັນຕົ້ນສົດ ແລະ ມັນຕົ້ນແຫ້ງ ຂຶ້ນຢູ່ກັບສະພາບພູມິປະເທດ ແລະ ການຂົນສົ່ງ. ໃນເມືອງເຊໂປນ ມີຜູ້ເກັບຊື້ທັງໝົດ 7 ຄົນ (ຊາວວຽດນາມ) ທັງໝົດນີ້ເປັນສາຂາຂອງໂຮງງານ ແລະ ພວກເຂົາເຈົ້າຊື້ມັນຕົ້ນຈາກຜູ້ຜະລິດ ໃນ 2 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ດ້ວຍ 2 ວິທີ: i) ໃຫ້ສິນເຊື່ອ ແລະ ປັດໃຈການຜະລິດ (ການຕຽມດິນ, ແນວພັນມັນຕົ້ນ, ສານເຄມີ) ແກ່ຜູ້ຜະລິດໃນຊ່ວງຕົ້ນລະດູການຜະລິດ ແລະ ຈາກນັ້ນຜູ້ຜະລິດຈະຊຳລະໜີ້ຫຼັງຈາກເກັບກ່ຽວ ແລະ ຂາຍຜົນຜະລິດ, ii) ຜູ້ເກັບຊື້ຊື້ມັນຕົ້ນຈາກຊາວກະສິກອນໂດຍບໍ່ໃຫ້ປັດໃຈການຜະລິດໃດໆ. ສຳຫຼັບໃນເມືອງນອງ ມີຜູ້ເກັບຊື້ 2 ຄົນ ທີ່ຕັ້ງຢູ່ໃກ້ກັບໃຈກາງເມືອງ ເກັບຊື້ມັນຕົ້ນສົດ ແລະ ແຫ້ງ ຈາກຜູ້ຜະລິດ ແລ້ວຂາຍໃຫ້ກັບໂຮງງານຢູ່ເມືອງເຊໂປນ.

ຜູ້ເກັບຊື້ໃນເມືອງຊົນບຸລີ ມັກເປັນຜູ້ເກັບຊື້ທ້ອງຖິ່ນຢູ່ໃນບ້ານ (ມີປະມານ 2-4 ຄົນ ຕໍ່ ບ້ານ) ຊຶ່ງຊື້ມັນຕົ້ນແຫ້ງຈາກພື້ນ້ອງ ແລະ ຜູ້ຜະລິດພາຍໃນບ້ານຂອງຕົນແລ້ວຂາຍໃຫ້ຜູ້ເກັບຊື້ໃຫຍ່/ຜູ້ຄ້າສົ່ງ/ຜູ້ສົ່ງອອກ ໃນເມືອງຈຳພອນ ຈາກນັ້ນຈຶ່ງສົ່ງອອກໄປປະເທດໄທ.

ຜູ້ເກັບຊື້ສ່ວນໃຫຍ່ມີລົດບັນທຸກທີ່ສາມາດບັນທຸກສິນຄ້າໄດ້ 4-6 ໂຕ່ນ ເພື່ອລວບລວມ ແລະ ຂົນສົ່ງສິນຄ້າ. ປະລິມານການຊື້ມັນຕົ້ນແຫ້ງຄາດວ່າຈະຢູ່ປະມານ 30 ຫາ 80 ໂຕ່ນ ຕໍ່ ປີ ຕໍ່ ຜູ້ເກັບຊື້ມັນຕົ້ນແຫ້ງ ແລະ ປະມານ 2,000 ຫາ 7,000 ໂຕ່ນ ຕໍ່ ປີ ຕໍ່ ຜູ້ເກັບຊື້ມັນຕົ້ນສົດ. ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຂົນສົ່ງຄາດວ່າຢູ່ທີ່ 300,000-600,000

ກົບ ຕໍ່ ຄັ້ງ. ຜູ້ເກັບຊື້ມັກຄິດໄລ່ລາຄາຂາຍໂດຍເຜີ້ມກຳໄລ 10 ຫາ 25% ຂອງລາຄາເກັບຊື້ ໂດຍບໍ່ລວມຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ ໃນການຂົນສົ່ງ.

C. ຜູ້ປຸງແຕ່ງ/ໂຮງງານ/ຜູ້ສົ່ງອອກ

ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ຖືເປັນໂອກາດດີໃນແງ່ຂອງທີ່ຕັ້ງ ແລະ ພື້ນທີ່ທັງໝົດໃນການຜະລິດສິນຄ້າກະສິກຳ ເພື່ອ ພາກອຸດສາຫະກຳ ເຊັ່ນ: ເຂົ້າ, ອ້ອຍ, ຢຸຄາລິບຕັດ ແລະ ມັນຕົ້ນ. ໃນແຂວງມີໂຮງງານມັນຕົ້ນ 2 ແຫ່ງ, 11 ບໍລິສັດ ແລະ ຜູ້ເກັບຊື້ 70 ລາຍທີ່ຈົດທະບຽນນຳພະແນກອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າແຂວງ. ໜຶ່ງຂອງໂຮງງານມັນຕົ້ນຕັ້ງຢູ່ ໃນພື້ນທີ່ເມືອງເຊໂປນ. ບໍ່ມີຜູ້ຄ້າສິ່ງ ຫຼື ຜູ້ສົ່ງອອກມັນຕົ້ນ ຍົກເວັ້ນໂຮງງານມັນຕົ້ນ.

ໂຮງງານມັນຕົ້ນໃນເມືອງເຊໂປນມີບົດບາດສຳຄັນໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າມັນຕົ້ນ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ຕັ້ງແຕ່ປີ 2013. ໂຮງງານໄດ້ເຮັດສັນຍາກັບຊາວກະສິກອນໃນການຜະລິດ ແລະ ສົ່ງມອບໃຫ້ກັບໂຮງງານ. ໃນປີ 2020 ການ ຜະລິດມັນຕົ້ນໃນເມືອງເຊໂປນ ມີເນື້ອທີ່ 1,200 ຮຕ ແລະ ໃນປີ 2023 ມີເນື້ອທີ່ 3,364 ຮຕ (ເຜີ້ມຂຶ້ນ 180%). ຕາມຂໍ້ມູນຂອງຫ້ອງການກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ເມືອງ, ປະລິມານການຜະລິດມັນຕົ້ນ ປີ 2023 ບັນທຶກໄວ້ທີ່ 53,824 ໂຕນ. ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ຍັງບໍ່ພຽງພໍກັບຄວາມຕ້ອງການການໂຮງງານໃນການປຸງແຕ່ງ. ໃນປີ 2023 ປະມານ ການວ່າ 70% ຂອງມັນຕົ້ນແມ່ນເກັບຊື້ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ສ່ວນທີ່ເຫຼືອແມ່ນລວບລວມຈາກເມືອງອື່ນໆ ສ່ວນ ໃຫຍ່ ແມ່ນເມືອງນອງ, ພິນ, ພະລານໄຊ ແລະ ວິລະບູລີ. ຄວາມສາມາດໃນການປຸງແຕ່ງມັນຕົ້ນຢູ່ທີ່ 60 ໂຕນ ຕໍ່ ວັນ ໂດຍຕ້ອງການມັນຕົ້ນສິດ 4 ໂຕນ ເພື່ອຜະລິດແປ້ງມັນຕົ້ນ 1 ໂຕນ. ແປ້ງມັນຕົ້ນທັງໝົດເຫຼົ່ານີ້ ສົ່ງອອກໄປປະເທດ ວຽດນາມ ແລະ ປະເທດຈີນ.

ການເຊື່ອມໂຍງລະຫວ່າງຜູ້ມີບົດບາດໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ

A. ການເຊື່ອມໂຍງແນວນອນ

ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ ຜ່ານການສຳພາດກຸ່ມ, ບໍ່ມີບ້ານໃດ ຂອງ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ມີກຸ່ມຜູ້ຜະລິດ. ພວກເຂົາເຈົ້າ ຂາຍຜົນຜະລິດຂອງຕົນໃຫ້ຜູ້ເກັບຊື້ເປັນລາຍບຸກຄົນ ໂດຍອີງຕາມຄວາມໄວ້ວາງໃຈ ແລະ ຄວາມສະດວກໃນການ ຂົນສົ່ງທີ່ພັດທະນາຂຶ້ນມາກ່ອນໜ້ານີ້. ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ຜູ້ຜະລິດຊ່ວຍເຫຼືອກັນໃນຂະບວນການຜະລິດຕາມປະເພນີ ເຊັ່ນ: ການຊ່ວຍເຫຼືອແຮງງານກັນໃນການຕຽມດິນ, ການປູກ, ການກຳຈັດວັດຊະພິດ ແລະ ການເກັບກ່ຽວ. ຜູ້ເກັບຊື້ ຊື້ຜ່ານກຸ່ມດັ່ງກ່າວນີ້ ເຖິງແມ່ນວ່າບໍ່ເປັນທາງການ ຫຼື ຈົດທະບຽນນຳ ພະແນກອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າແຂວງ. ພວກເຂົາເຈົ້າແບ່ງປັນຜະລິດຕະພັນມັນຕົ້ນ ເມື່ອມີປະລິມານບໍ່ພຽງພໍທີ່ຈະເຕີມລົດບັນທຸກສຳຫຼັບການຂົນສົ່ງ.

B. ການເຊື່ອມໂຍງແນວຕັ້ງ

ການເຊື່ອມໂຍງແນວຕັ້ງອາດແຂງແກ່ນໄດ້ຕາມຄວາມສຳພັນສ່ວນຕົວ ໂດຍສະເພາະໃນລະດັບບ້ານ ລະຫວ່າງຜູ້ ຜະລິດ ແລະ ຜູ້ເກັບຊື້ໃນທ້ອງຖິ່ນ ຊຶ່ງອີງໃສ່ຄວາມໄວ້ວາງໃຈທີ່ພັດທະນາຂຶ້ນ. ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ຂໍ້ມູນລາຄາບາງອັນ ກ່ຽວກັບປັດໃຈການຜະລິດກະສິກຳ ແລະ ຜະລິດຕະພັນມັນຕົ້ນຈະຖືກສົ່ງຕໍ່ຈາກຜູ້ສະໜອງປັດໃຈການຜະລິດ ແລະ ຜູ້ເກັບຊື້ໄປຫາຜູ້ຜະລິດ.

ຄຸນລັກສະນະຂອງມັນຕົ້ນ ແລະ ກົນໄກກຳນົດລາຄາໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ

ໃນແງ່ຂອງການກຳນົດລາຄາ ໂຮງງານ ແລະ ຜູ້ຄ້າສິ່ງ/ຜູ້ສົ່ງອອກ ຈະກຳນົດລາຄາ ຕາມສະຖານະການຕະຫຼາດ ລະຫວ່າງປະເທດເປັນຫຼັກ ພວກເຂົາສະເໜີລາຄາຊື້ໂດຍການພິຈະລະນາຈາກຄຸນນະພາບ ແລະ ຄວາມຊຸ່ມຂອງ ມັນຕົ້ນແຫ່ງ ໂດຍທີ່ຄວາມຊຸ່ມທີ່ຕ້ອງການສູງສຸດແມ່ນ 18%, ລາຄາຈະລຸດລົງຕາມລະດັບຄວາມຊຸ່ມທີ່ເກີນກ່ວາ ມາດຖານທີ່ຕ້ອງການນີ້.

VI. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະທ່າແຮງດ້ານການຜະລິດ/ການຄ້າ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍຂອງ ຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າມັນຕົ້ນ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ

ຈາກການສຳພາດຊາວບ້ານຈຳນວນ 50 ຄົນ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ໃນເມືອງ ເຊໂປນ, ນອງ ແລະ ຊົນບູລີ (10 ຄົນ ຕໍ່ ບ້ານ), ມີ 37 ຄອບຄົວເຂົ້າຮ່ວມການຜະລິດມັນຕົ້ນ ໃນນີ້ 29 ຄອບຄົວ ມາຈາກບ້ານຊະວີ (ນອງ), ຕັງກາໄລ (ນອງ ແລະ ເມືອງຮົງ (ຊົນບູລີ) ນີ້ສະແດງວ່າມີຊາວບ້ານຈຳນວນຫຼາຍເຂົ້າຮ່ວມການປູກມັນຕົ້ນ. ສຳຫຼັບບ້ານ ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍທີ່ເຫຼືອ ຄືບ້ານແກ້ງຫົວປາ ແລະ ທ່າແມະ (ເມືອງເຊໂປນ) ແມ່ນຢູ່ໃນຊ່ວງເລີ່ມຕົ້ນການປູກ ມັນຕົ້ນ ເຊ່ນ ການກຽມດິນ, ກະກຽມທ່ອນພັນ ແລະ ປັດໃຈນຳເຂົ້າການຜະລິດ ເພື່ອປູກໃນລະດູໜ້າ.

ເມືອງ	ບ້ານ	ມັນຕົ້ນ	
		ເພດ	ເນື້ອທີ່ ເຮັກຕາ
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	1
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	2
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຍິງ	1
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	1.5
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຍິງ	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຍິງ	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຍິງ	2
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຍິງ	1
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຍິງ	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	2
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຍິງ	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	3
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	1
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	1
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	1
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	3
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	1
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	1
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	1
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	1
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	1
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	1

ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	1
ນອງ	ຊະວີ	ຍິງ	1
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	1
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	1
ນອງ	ຊະວີ	ຍິງ	1
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	1
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	1
ນອງ	ຊະວີ	ຍິງ	1
ນອງ	ຊະວີ	ຍິງ	1
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຊາຍ	1
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຊາຍ	0.5
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຍິງ	1
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຊາຍ	1
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຍິງ	1
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຊາຍ	1
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຍິງ	1
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຍິງ	0
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຍິງ	1
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຊາຍ	1

ຕາຕະລາງ 15. ການເຂົ້າຮ່ວມໃນການສຳພາດ ຂອງຊາວບ້ານ ຈາກ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ແລະ ເນື້ອທີ່ການປູກມັນຕົ້ນ

ອີງຕາມການສັງເກດກ່ຽວກັບຊາວບ້ານ, ການປູກມັນຕົ້ນຂອງຊາວບ້ານຫົວແກ້ງປາ ມີໜ້ອຍກ່ວາບ້ານອື່ນ ແມ່ນກ່ຽວຂ້ອງກັບເນື້ອທີ່ການຜະລິດໜ້ອຍ. ສ່ວນບ້ານທ່າແມະ ມີການປູກມັນຕົ້ນເຕັມຂຶ້ນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍໃນປີ 2024, ເຖິງວ່າຈະມີຈຳນວນຊາວບ້ານປູກໜ້ອຍ ຄືກັບບ້ານ ຕັງກາໄລ, ຊະວີ ແລະ ເມືອງຮົງ.

ກ່ຽວກັບການເຂົ້າຮ່ວມດ້ານບົດບາດຍິງ-ຊາຍ, ຕາມການສຳພາດບຸກຄົນ ເຫັນວ່າເພດຍິງ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ເຂົ້າຮ່ວມການຜະລິດມັນຕົ້ນແມ່ນມີໜ້ອຍກ່ວາເພດຊາຍ (16 ຈາກ 37 ເມື່ອສົມທຽບກັບ 21 ຈາກ 37). ເປັນແນວນີ້ກໍ່ຍ້ອນວ່າຂະເຈົ້າຂາດເຂີນທຶນການຜະລິດ, ແຮງງານ ແລະ ຄວາມຮູ້ກ່ຽວກັບການປູກມັນຕົ້ນ (ຂໍ້ມູນຈາກການສຳພາດກຸ່ມສົນທະນາ ຊ່ວງດຳເນີນງານ/ໜ້າວຽກ 0)

			ມັນຕົ້ນ	
ເມືອງ	ບ້ານ	ຄອບຄົວ	ຈຳນວນ ຄອບຄົວ ປູກ ປີ 2024	ສະເລ່ຍລາຍຮັບ ຄອບຄົວ (ກີບ)
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	121	81 (ຈາກ 15 ໃນ 2023)	12,000,000
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	114	18 (ຈາກ 3 ໃນ 2023)	45,000,000
ນອງ	ຕັງກາໄລ	71	ເກືອບທັງໝົດ	15,000,000
ນອງ	ຊະວີ	119	ໝົດທຸກຄອບຄົວ ກະກຽມດິນ ເພື່ອປູກ	
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	209	190 ຄອບຄົວ, ໃນນີ້ 20% ປູກໃນເນື້ອທີ່ກ້ວາງ	

ຕາຕະລາງ 16. ການເຕັມຂຶ້ນຂອງຈຳນວນຄອບຄົວ ໃນການຜະລິດມັນຕົ້ນ ສຳຫຼັບ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ

A. ທ່າແຮງຂອງຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າມັນຕົ້ນໃນພື້ນທີ່ເປົ້າໝາຍ

- ຜູ້ຜະລິດໃນພື້ນທີ່ສຶກສາສາມາດສ້າງລາຍໄດ້ຫຼາຍກວ່າ 60% ຂອງລາຍໄດ້ສະເລ່ຍຂອງຄອບຄົວທັງໝົດ (ປະມານການຈາກປີຜ່ານມາແມ່ນ 27.5 ລ້ານກີບ ຕໍ່ ຄອບຄົວ ຂອງຜູ້ຜະລິດມັນຕົ້ນ). ຊາວກະສິກອນມັກຈະນຳເຕັກນິກໃໝ່ໆ ທີ່ເໝາະສົມກັບສະພາບທຳມະຊາດມາໃຊ້ສະເໝີ.
- ໃນປີ 2024 ມີຈຳນວນຜູ້ຜະລິດ ແລະ ເນື້ອທີ່ປູກມັນຕົ້ນເພີ່ມຂຶ້ນຈຳນວນຫຼາຍ ໃນທຸກບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ແລະ ຄາດວ່າຈະສືບຕໍ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ໃນປີ 2025 ຊຶ່ງຈະເພີ່ມລາຍຮັບໃຫ້ຊາວບ້ານເປົ້າໝາຍຫຼາຍຂຶ້ນ.
- ຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດລະຫວ່າງປະເທດທີ່ສູງ ໄດ້ນຳໄປສູ່ການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງລາຄາພາຍໃນປະເທດ ແລະ ລາຍໄດ້ທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນສຳຫຼັບຜູ້ຜະລິດ ຊຶ່ງສັງເກດເຫັນໄດ້ ໃນຊ່ວງການສຳພາດກຸ່ມສິນທະນາ ໃນ 5 ບ້ານເປົ້າໝາຍ.
- ຄຸນນະພາບຂອງແປ້ງມັນຕົ້ນ ຈາກແຂວງສະຫວັນນະເຂດໄດ້ຮັບການລະບຸວ່າມີຄຸນນະພາບດີກ່ວາ ເມື່ອທຽບໃສ່ແປ້ງມັນຕົ້ນຈາກວຽດນາມ ແລະ ຈີນ ໃນຕະຫຼາດປາຍທາງ. ແປ້ງມັນຕົ້ນໄດ້ຖືກບັນທຶກວ່ານຳໄປປຸງແຕ່ງເປັນອາຫານໄດ້ຫຼາຍກວ່າ 40 ປະເພດ.
- ສຳຫຼັບບັນດາບ້ານ ເຊ່ນ ບ້ານແກ້ງຫົວປາ ທີ່ມີຊາວບ້ານເປັນຊົນເຜົ່າ ແລະ ທຸກຍາກ, ໂດຍສະເພາະແມ່ຍິງ, ການປູກມັນຕົ້ນແມ່ນອາຊີບການດຳລົງຊີວິດທາງເລືອກທີ່ໜ້າສົນໃຈ.
- ເນື່ອງຈາກວ່າ ມັນຕົ້ນເປັນພືດທີ່ທົນທານຕໍ່ຄວາມແຫ້ງແລ້ງ, ມັນຕົ້ນສາມາດຖືກຜືນກະທົບໜ້ອຍກ່ວາ ຈາກຄວາມແຫ້ງແລ້ງ ແລະ ຝົນຕົກບໍ່ປົກກະຕິ ຊຶ່ງພົບພໍ້ຢູ່ໃນປະຈຸບັນ ໃນ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ໃນເຂດພູດອຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ.

B. ຂໍ້ຈຳກັດຕົ້ນຕໍຂອງຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າມັນຕົ້ນໃນພື້ນທີ່ເປົ້າໝາຍ

- ທັງໝົດ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ, ຜູ້ຜະລິດບອກວ່າມີບັນຫາເລື່ອງທຶນຮອນການລົງທຶນ ໂດຍສະເພາະໃນປີທຳອິດ ໃນການການກຽມດິນ ແລະ ການປູກ. ຕົ້ນທຶນນີ້ຢູ່ທີ່ປະມານ 10 ຫາ 18 ລ້ານກີບ ຕໍ່ ຮຕ. ນອກຈາກນີ້, ຕົ້ນທຶນການຂົນສົ່ງຍັງສູງຫຼາຍ ແລະ ຊາວກະສິກອນສ່ວນໃຫຍ່ບໍ່ມີລົດບັນທຸກສຳຫຼັບຂົນສົ່ງຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຂົາ. ດັ່ງນັ້ນ, ພວກເຂົາເຈົ້າຕ້ອງຈ່າຍປະມານ 300,000 ຫາ 500,000 ກີບ ຕໍ່ ຄັ້ງ ໂດຍມີຄວາມຈຸໃນການບັນທຸກປະມານ 3.5 ຫາ 5 ໂຕ່ນ. ຕົ້ນທຶນທີ່ສູງນີ້ ເຮັດໃຫ້ຄອບຄົວທຸກຍາກ ແລະ ຜູ້ຍິງ ເຊ່ນບ້ານແກ້ງຫົວປາ ບໍ່ສາມາດເຂົ້າຮ່ວມການປູກມັນຕົ້ນໄດ້ ຄືກັນກັບບ້ານອື່ນໆທີ່ມີຖານະທາງເສດຖະກິດດີກ່ວາ (ເຊ່ນ: ບ້ານ ເມືອງຮົງ).
- ການຂົນສົ່ງມັນຕົ້ນຊ່ວງລະດູຝົນ ພົບບັນຫາຫຍຸ້ງຍາກຫຼາຍ ໃນ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ໃນເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ.
- ການຂາດເຂີນແຮງງານໃນຄອບຄົວ ແລະ ແຮງງານເຍົາວະຊົນ ທຳໃຫ້ເຫັນຜູ້ຊາຍ ຜູ້ຍິງ ແລະ ເດັກນ້ອຍເຮັດວຽກຮ່ວມກັນໃນກິດຈະກຳການຜະລິດມັນຕົ້ນທັງໝົດ.
- ໃນບັນດາບ້ານ ເຊ່ນ ບ້ານແກ້ງຫົວປາ ທີ່ມີດິນຈຳກັດ (ລວມທັງປ່າໄມ້), ຫຼື ບ້ານທ່າແມະ, ຕັງກາໄລ ແລະ ຊະວີ ທີ່ມີດິນຢູ່ໃນປ່າປ້ອງກັນແຫ່ງຊາດ ດົງພູວຽງ, ລາຍຮັບທາງເສດຖະກິດສູງ ອາດນຳໄປສູ່ການລະເມີດ ແລະ ຖາງປ່າເຮັດໄຮ່ເຮັດໃນເຂດປ່າປ້ອງກັນ ເພື່ອຂະຫຍາຍເນື້ອທີ່ການຜະລິດມັນຕົ້ນ.

VII. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຂໍ້ແນະນຳ ສຳຫຼັບການສົ່ງເສີມ ແລະ ສະໜັບສະໜູນທາງເລືອກໃນການດຳລົງຊີວິດ ທີ່ເຊື່ອມໂຍງກັບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າມັນຕົ້ນ ສຳຫຼັບ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ

ຂໍ້ແນະນຳທີ່ສະເໜີດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ ແມ່ນເພື່ອສົ່ງເສີມບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍແຕ່ລະບ້ານ ນຳໃຊ້ກິດຈະກຳການປູກມັນຕົ້ນ ແບບໃໝ່ເຂົ້າໃນການຜະລິດ ພ້ອມທັງເພີ່ມຄວາມຍືດຫຍຸ້ນຕໍ່ການປ່ຽນແປງສະພາບດິນຟ້າອາກາດ ແລະ ລຸດຜ່ອນການຖ່າງປ່າເຮັດໄຮ່ ຍ້ອນວ່າມັນຕົ້ນເປັນພືດໃໝ່ ໃນທຸກບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ແລະ ມີບົດບາດສຳຄັນໃນການດຳລົງຊີວິດຂອງຂະເຈົ້າ ແລະ ສ້າງລາຍຮັບໃຫ້ແກ່ຄອບຄົວ. ມັນຕົ້ນເປັນພືດທີ່ມີທ່າແຮງພາຍໃຕ້ການປ່ຽນແປງສະພາບດິນຟ້າອາກາດ ເພາະມັນສາມາດຈະເລີນເຕີບໂຕໄດ້ໃນສະພາບແຫ້ງແລ້ງ ຂະນະທີ່ພືດອື່ນໆບໍ່ສາມາດທົນໄດ້ ແລະ ມັນຕົ້ນຍັງສາມາດຈະເລີນເຕີບໂຕດີໃນດິນທີ່ມີຄວາມອຸດົມສົມບູນຕໍ່າ ແລະ ເກັບກ່ຽວບໍ່ຈຳກັດເວລາ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ແຕ່ລະບ້ານເປົ້າໝາຍມີບໍລິບົດຂອງບ້ານແຕກຕ່າງກັນ, ກິດຈະກຳໂຄງການທີ່ສະໜັບສະໜູນການຜະລິດມັນຕົ້ນຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ດັດປັບໃຫ້ເຂົ້າກັບສະພາບຂອງແຕ່ລະບ້ານ:

- ໃນບ້ານແກ້ງຫົວປາ ແລະ 3 ບ້ານ CCA ພູດອຍ ໃນເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ: ຄວນສະໜອງດ້ານການເງິນ ແລະ ວິຊາການ ເພື່ອຊ່ວຍເຫຼືອຄອບຄົວທຸກຍາກ, ໂດຍສະເພາະຢ່າງຍິ່ງແມ່ນຜູ້ຍິງ, ເພື່ອໃຫ້ຂະເຈົ້າສາມາດເຂົ້າຮ່ວມການຜະລິດມັນຕົ້ນ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ການເຂົ້າເຖິງເນື້ອທີ່ດິນມີຈຳກັດ, ການວາງແຜນນຳໃຊ້ດິນຂັ້ນບ້ານຄວນຖືກຈັດຕັ້ງປະຕິບັດເພື່ອຈັດສັນເຂດຜະລິດມັນຕົ້ນຢ່າງເໝາະສົມ.
- ສຳຫຼັບບ້ານທີ່ຕັ້ງຢູ່ໃນປ່າປ້ອງກັນແຫ່ງຊາດ ດົງພູວຽງ (ບ້ານທ່າແມະ, ຕັງກາໄລ ແລະ ຊະວີ), ການວາງແຜນນຳໃຊ້ດິນຂັ້ນບ້ານຄວນຖືກຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ດ້ວຍຫຼັກການ ແລະ ລະບຽບການທີ່ຈະແຈ້ງ ກ່ຽວກັບການຈັດສັນທີ່ດິນ ສົມທົບກັບພັດທະນາລະບົບການຄຸ້ມຄອງບໍລິຫານ ທີ່ຈັດການໂດຍຊາວບ້ານເພື່ອຕິດຕາມ ແລະ ຮັບປະກັນບໍ່ໃຫ້ມີການຍຸກລຸກປ່າປ້ອງກັນຍ້ອນການຖ່າງປ່າເຮັດໄຮ່ເພື່ອຂະຫຍາຍເນື້ອທີ່ປູກມັນຕົ້ນ.
- ກຸ່ມຜູ້ຜະລິດໃນທັງໝົດ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍຄວນໄດ້ຮັບການພັດທະນາ ແລະ ສະມາຊິກກຸ່ມຄວນໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມດ້ານວິຊາການ ເພື່ອເພີ່ມຜະລິດຕະພາບ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ອາດສາມາດລຸດຜ່ອນຄວາມກົດດັນທີ່ພົວພັນເຖິງຄວາມຈຳເປັນເພື່ອຂະຫຍາຍເນື້ອທີ່ການຖ່າງປ່າເຮັດໄຮ່ເພື່ອເພີ່ມຜົນຜະລິດມັນຕົ້ນ ແລະ ລາຍໄດ້.
- ວິທີການຜະລິດແບບກະສິກຳນິເວດສາມາດນຳມາໃຊ້ໃນທັງໝົດ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ເພື່ອຊ່ວຍເພີ່ມຜົນຜະລິດ (ດັ່ງນີ້ ເພື່ອຊ່ວຍສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ) ໃນຂະນະດຽວກັນການປູກພືດສະຫຼັບມັນຕົ້ນຮ່ວມກັບພືດຕະກູນຖົ່ວ ສາມາດເພີ່ມຜະລິດຕະພາບຂອງທັງມັນຕົ້ນ ແລະ ພືດຕະກູນຖົ່ວ (ເຊ່ນຖົ່ວເຫຼືອງ) ດ້ວຍການອອກແບບລະບົບການປູກພືດທີ່ດີ.
- ວິທີການຜະລິດແບບກະສິກຳນິເວດຍັງສາມາດຊ່ວຍເພີ່ມຄວາມຍືດຫຍຸ້ນໃຫ້ແກ່ການຜະລິດມັນຕົ້ນ ໃນ 4 ບ້ານພູດອຍ CCA ທີ່ເຄີຍປະສົບປັນຫາຄວາມແຫ້ງແລ້ງຜ່ານມາ.

VIII. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ ງົວ/ຄວາຍ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ

ການຜະລິດ ແລະ ການຄ້າ ງົວ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ

ຂະແໜງລ້ຽງສັດ ຂອງ ພະແນກກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ລາຍງານວ່າ ໃນປີ 2023 ມີຄວາຍ 302,425 ໂຕ ແລະ ງົວ 425,763 ໂຕ ເມື່ອທຽບໃສ່ປີ 2019 ເຫັນວ່າມີຈຳນວນລູດລົງເລື້ອຍໆ (ຄວາຍ ລູດລົງ 3% ຈາກ 313,000 ໂຕ ແລະ ງົວ ລູດລົງ 12% ຈາກ 485,000 ໂຕ ໃນປີ 2019). ອີງຕາມຜູ້ມີບົດບາດໃນທ້ອງຖິ່ນໃນຕ່ອງໂສ້ນີ້ ບອກວ່າການລູດລົງນີ້ເກີດຈາກການຂະຫຍາຍພື້ນທີ່ປູກມັນຕົ້ນຫຼາຍກ່ວາໝູ່ (ຈາກ 2,930 ຮຕ ໃນປີ 2019 ເປັນ 29,078 ຮຕ ໃນປີ 2023). ຂໍ້ມູນເຫຼົ່ານີ້ ໄດ້ຢືນຢັນຄືນຈາກການວິເຄາະຕະຫຼາດ ຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າມັນຕົ້ນ ໃນ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ.

ລດ	ຊະນິດສັດ	ຫົວໜ່ວຍ	2022	2023	ເຕັມຂຶ້ນ (%)
1	ຄວາຍ	ໂຕ	302,320	302,425	0.03
2	ງົວ	ໂຕ	425,414	425,763	0.08

ຕາຕະລາງ 17. ການຜະລິດສັດ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ 2022-2023 (ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ: ບົດລາຍງານປະຈຳປີ 2024, ຂະແໜງ ລ້ຽງສັດ, ພະແນກກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ)

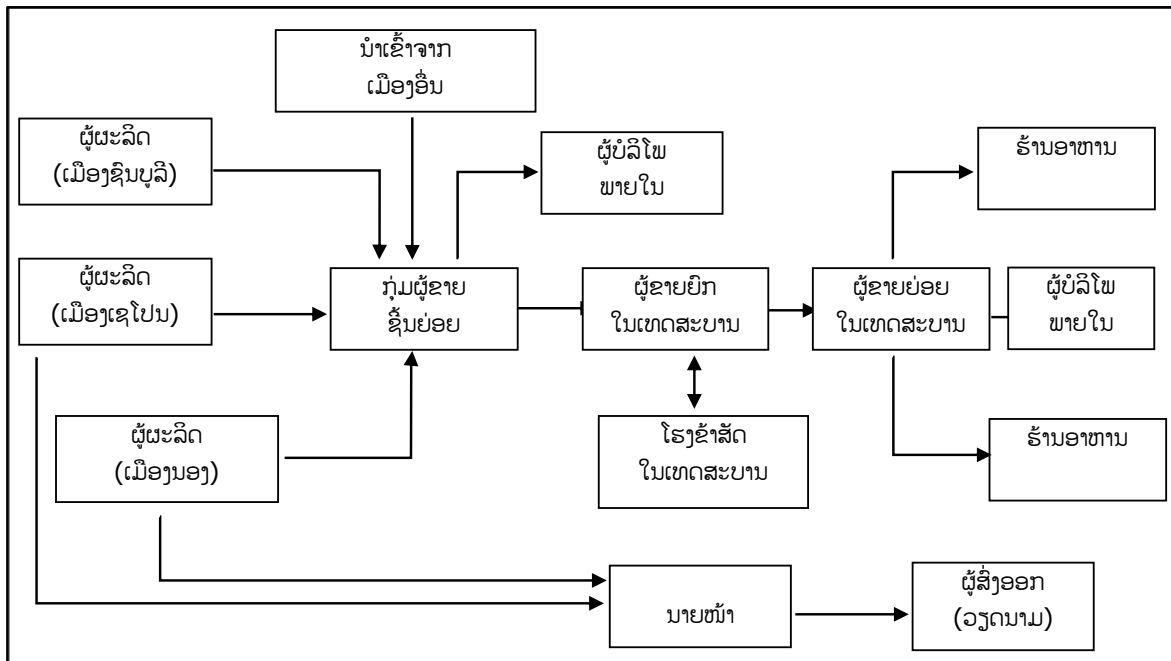
ຕາມບົດລາຍງານຂອງພະແນກກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ແຂວງ, ງົວ ແລະ ຄວາຍທີ່ລ້ຽງສ່ວນຫຼາຍແມ່ນສົ່ງອອກໄປຕ່າງແຂວງ ໃນນີ້ ສ່ວນໃຫຍ່ສົ່ງອອກໄປປະເທດໄທ ແລະ ວຽດນາມ.

ຊະນິດສັດ	ພາຍໃນແຂວງ	ແຂວງອື່ນໆ	ຜ່ານປະເທດໄທ ໄປ ປະເທດວຽດນາມ
ຄວາຍ	57	1,685	19,882
ງົວ	134	1,281	20,566

ຕາຕະລາງ 18. ປາຍທາງການສົ່ງອອກສັດລ້ຽງ ຈາກແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ແລະ ການຂົນສົ່ງຈາກປະເທດໄທໄປຍັງປະເທດວຽດນາມ (ໂຕ/ປີ) (ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ: ບົດລາຍງານປະຈຳປີ 2024, ຂະແໜງລ້ຽງສັດ, ພະແນກກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ)

ການວິເຄາະຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດງົວ ຢູ່ເມືອງເປົ້າໝາຍ

ຮູບ 3 ແຜນທີ່ຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດງົວ ຈາກຜູ້ຜະລິດໃນພື້ນທີ່ສຶກສາ (ເມືອງເຊໂປນ, ນອງ, ແລະ ຊົນບຸລີ) ເຖິງຜູ້ບໍລິໂພກ. ງົວທີ່ຜະລິດໃນພື້ນທີ່ສຶກສາສ່ວນໃຫຍ່ບໍລິໂພກພາຍໃນເມືອງ ແລະ ບາງສ່ວນສົ່ງອອກໄປປະເທດວຽດນາມ. ງົວຈາກຜູ້ຜະລິດຖືກຂາຍໃຫ້ກັບກຸ່ມຜູ້ຂາຍຊື້ນໃນທ້ອງຖິ່ນ ແລະ/ຫຼື ຜູ້ຄ້າສິ່ງໃນເມືອງ. ຜູ້ມີບົດບາດທີ່ມີສ່ວນຮ່ວມໃນຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດງົວໄດ້ແກ່ ຜູ້ຜະລິດງົວ (ຜູ້ຜະລິດຂະໜາດນ້ອຍ), ແລະ ຜູ້ເກັບຊື້, ໂຮງຂ້າສັດ ແລະ ຜູ້ຂາຍ ປົກກະຕິເປັນຄົນດຽວກັນ. ຊື້ນງົວສາມາດຊື້ໄດ້ໂດຍກົງຈາກຜູ້ຂາຍຊື້ນ ໃນຕະຫຼາດ ຫຼື ສົ່ງຊື້ໂດຍກົງຈາກໂຮງຂ້າສັດໃນທ້ອງຖິ່ນ.



ຮູບ 3. ແຜນທີ່ຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດຄວາຍ/ງົວ ໃນພື້ນທີ່ສຶກສາ (ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ: ການສຳຫຼວດພາກສະໜາມ, ມິຖຸນາ 2024)

ລາຍລະອຽດກ່ຽວກັບຜູ້ມີບົດບາດໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ

A. ຜູ້ຜະລິດງົວ

ໃນພື້ນທີ່ສຶກສາ ເຮົາພົບວ່າມີສະເພາະແຕ່ຜູ້ຜະລິດງົວຂະໜາດນ້ອຍເທົ່ານັ້ນ ແລະ ປະມານ 52% ຈາກ 626ຄອບຄົວ ທັງໝົດ ໃນ 5 ບ້ານ CCA. ປະຈຸບັນການລ້ຽງງົວ ມີຈຳນວນງົວ ຕໍ່ ຄອບຄົວ 1 ຫາ 30 ໂຕ. ລ້ຽງຄວາຍ ປະມານ 11% ຂອງຄອບຄົວທັງໝົດ, ມີຄວາຍ ປະມານ 1 ຫາ 25 ໂຕ ຕໍ່ ຄອບຄົວຄົວ. ຄອບຄົວສ່ວນໃຫຍ່ຂາຍງົວ ແລະ ຄວາຍລະຫວ່າງ 1 ຫາ 4 ໂຕ ຕໍ່ ປີ. ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ຄອບຄົວບໍ່ໄດ້ຂາຍງົວ ແລະ ຄວາຍທຸກປີ ແຕ່ຈະຂາຍເມື່ອຕ້ອງການເງິນເຊັ່ນ: ສຳຫຼັບການຜະລິດມັນຕົ້ນ, ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຕຽມດິນປີທຳອິດຂອງການປູກມັນຕົ້ນ, ການເຈັບເປັນພາຍໃນຄອບຄົວ ຫຼື ອາຫານ (ເຊັ່ນ ເຂົ້າ). ລາຄາງົວຂຶ້ນຢູ່ກັບການເຈລະຈາລະຫວ່າງຜູ້ຜະລິດ ແລະ ຜູ້ເກັບຊື້/ໂຮງຂ້າສັດ/ຜູ້ຂາຍຊຶ້ນ ຕາມຂະໜາດ ແລະ ນ້ຳໜັກຂອງສັດ. ລາຄາງົວ ຢູ່ລະຫວ່າງ 4 ຫາ 11 ລ້ານກີບ ຕໍ່ ໂຕ.

B. ຜູ້ເກັບຊື້/ໂຮງຂ້າສັດ/ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ

ຜູ້ເກັບຊື້ງົວມັກຈະດຳເນີນການໃນລະດັບເມືອງ ແລະ ຄ້າຂາຍພາຍໃນເມືອງຂອງຕົນ ເນື່ອງຈາກວ່າເປັນຂະໜາດນ້ອຍ. ສຳຫຼັບໃນພື້ນທີ່ສຶກສາ ໃນແຕ່ລະເມືອງມີໂຮງຂ້າສັດຈົດທະບຽນ 2 ແຫ່ງ, ຊຶ່ງຮັບເອົາການສະໜອງຈາກ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ. ພວກເຂົາໃຫ້ການບໍລິການຂ້າສັດໃຫ້ແກ່ຜູ້ເກັບຊື້ ຫຼື ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍໃນທ້ອງຖິ່ນ ທີ່ລາຄາການຂ້າສັດຢູ່ລະຫວ່າງ 100,000 ຫາ 200,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ (ບໍ່ລວມຄ່ານ້ຳມັນເຊື້ອໄຟ ແລະ ອຸປະ ກອນອື່ນໆ). ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ໂຮງຂ້າສັດສ່ວນໃຫຍ່ຍັງເຮັດໜ້າທີ່ເປັນຜູ້ເກັບຊື້ທ້ອງຖິ່ນ ແລະ/ຫຼື ຜູ້ຂາຍຊຶ້ນຍ່ອຍ. ໃນເມືອງເຊໂປນ ມີຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ 1 ກຸ່ມ ມີສະມາຊິກ 10 ຄົນ. ພວກເຂົາເຈົ້າຈະແບ່ງເວລາກັນຂາຍຊຶ້ນງົວໃນຕະຫຼາດຂອງເມືອງ (3 ຄັ້ງ ຕໍ່ ເດືອນ ຕໍ່ ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ 1 ລາຍ). ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍຈະຊື້ງົວຈາກຊາວກະສິກອນພາຍໃນເມືອງ ແລະ ເມືອງໃກ້ຄຽງແລ້ວສົ່ງໄປທີ່ໂຮງຂ້າສັດເພື່ອຂ້າ ແລະ ຂາຍໃນຕະຫຼາດຂອງເມືອງ. ຜູ້ເກັບຊື້ທັງໝົດມີສັນຍາກັບຕົວແທນທ້ອງຖິ່ນທີ່ອາໄສຢູ່ແຕ່ລະບ້ານ, ຊຶ່ງເຮັດໜ້າທີ່ເຈລະຈາກັບຊາວກະສິກອນຜູ້ລ້ຽງງົວທີ່ຕ້ອງການຂາຍສັດຂອງຕົນ ແລະ ເອີ້ນຜູ້ເກັບຊື້ມາຊື້ສັດ. ຕົວແທນໄດ້ຄ່າວິງເຕີ້ນປະມານ 100,000-150,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ (ງົວ) ແລະ 50,000-80,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ (ໝູ). ໂຮງຂ້າສັດຈະຂ້າງົວປະມານ 1-4 ໂຕ ແລະ ໝູ 2-4 ໂຕ ຕໍ່ ວັນ. ເມືອງນອງມີຄວາມຕ້ອງການຊຶ້ນສູງກວ່າ ແລະ ສູງຫຼາຍໃນຊ່ວງລະດູເກັບກ່ຽວມັນຕົ້ນ (ມັກກະລາ-ມີນາ). ຄວາມຕ້ອງການຊຶ້ນງົວໃນເມືອງນອງປະມານ 360 ຫາ 1,260 ໂຕ ຕໍ່ ປີ.

ເມືອງ	ໂຮງງານຂ້າສັດ (ແຫ່ງ)	ສະມາຊິກກຸ່ມ (ງົວ) ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ	ສະມາຊິກກຸ່ມ (ໝູ) ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ	ຈຳນວນສັດທີ່ຂ້າ (ໂຕ ຕໍ່ ວັນ)
ເຊໂປນ	2	10	1	ຄວາຍ: 3-5 (ຕໍ່ ເດືອນ) ງົວ: 1-4 ໝູ: 1-2 (ໝູພັນ)
ນອງ	2	4	1	ຄວາຍ: 2-4 (ຕໍ່ ເດືອນ) ງົວ: 2-5 ໝູ: 2-3 (ໝູລາດ)
ຊົນບຸລີ	2	2	1	ຄວາຍ: 1-2 (ຕໍ່ ເດືອນ) ງົວ: 2-3 ໝູ: 1 (ໝູພັນ)
ລວມທັງໝົດ	6	16	3	

ຕາຕະລາງ 19. ກຸ່ມຜູ້ຂາຍຍ່ອຍທ້ອງຖິ່ນໃນພື້ນທີ່ສຶກສາ (ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ: ການສຳຫຼວດພາກສະໜາມ, ມິຖຸນາ 2024)

ໃນການຄວບຄຸມການຄ້າສັດພາຍໃນລະດັບເມືອງ, ຫ້ອງການອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າເມືອງ ມີບົດບາດສຳຄັນ ເນື່ອງຈາກການເຄື່ອນໄຫວທາງການຄ້າທັງໝົດໃນເມືອງ ເຊ່ນ: ການຊື້ຂາຍສັດລ້ຽງ, ໂຮງງານຂ້າສັດ, ການຂາຍຊີ້ນສົດ, ແລະ ການກຳນົດລາຄາຊີ້ນຂາຍຍ່ອຍ ແມ່ນຖືກຄຸ້ມຄອງໂດຍຫ້ອງການນີ້. ຜູ້ມີບົດບາດທຸກຄົນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບ ການຄ້າສັດຕ້ອງຈົດທະບຽນ ແລະ ໄດ້ຮັບອະນຸຍາດດຳເນີນທຸລະກິດຜ່ານຫ້ອງການອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າເມືອງ.



ຮູບ 4. ໂຮງງານຂ້າສັດ ເມືອງເຊໂປນ

ຈາກການສຳພາດຜູ້ເກັບຊື້ໃນເມືອງເປົ້າໝາຍ, ຜູ້ເກັບຊື້ສ່ວນໃຫຍ່ຈະລວບລວມງົວຢ່າງນ້ອຍ 5 ຫາ 15 ໂຕ ຈາກຜູ້ຜະລິດ ເພື່ອໃຫ້ແນ່ໃຈວ່າມີປະລິມານງົວພຽງພໍສຳຫຼັບການຂ້າ ແລະ ຕົງເວລາຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ. ໃນເວລາທີ່ດຳເນີນການຊື້ຂາຍ ຜູ້ເກັບຊື້ລວບລວມປະສານງານເພື່ອເກັບກຳເຕົ້າໂຮມສັດລ້ຽງພຽງພໍ (4-20 3ຕ ຕໍ່ ຄັ້ງ) ເພື່ອບັນທຸກເຕັມຄັນລົດສຳຫຼັບການຂົນສົ່ງ, ຊຶ່ງຊ່ວຍລຸດຖິ້ນທຶນການຂົນສົ່ງ. ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ຄ່າຂົນສົ່ງຍັງຂຶ້ນຢູ່ກັບໄລຍະທາງລະຫວ່າງຜູ້ຜະລິດ ຫາ ໂຮງງານຂ້າສັດ ຫຼື ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ.

ການເຊື່ອມໂຍງລະຫວ່າງຜູ້ມີບົດບາດໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ

A. ການເຊື່ອມໂຍງແນວນອນ

ການຄ້າສັດໃນພື້ນທີ່ສຶກສາແມ່ນ ຫ້ອງການອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າເມືອງ ເປັນຜູ້ຄວບຄຸມ ໂດຍໃຫ້ຜູ້ຜະລິດງົວຈັດຕັ້ງເປັນກຸ່ມຜູ້ຜະລິດ ແມ້ວ່າຜູ້ລ້ຽງຈະຂາຍເປັນລາຍບຸກຄົນ. ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍຊຶ້ນງົວ ຈັດຕັ້ງກັນເປັນກຸ່ມຕາມການສະເໜີຂອງຫ້ອງການອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າ.

B. ການເຊື່ອມໂຍງແນວຕັ້ງ

ການເຊື່ອມໂຍງແນວຕັ້ງຂຶ້ນຢູ່ກັບຄວາມສຳພັນສ່ວນຕົວ ລະຫວ່າງຜູ້ຜະລິດ ແລະ ຜູ້ເກັບຊື້ທ້ອງຖິ່ນ ໂດຍຜູ້ຜະລິດຈະຮູ້ຈັກ ແລະ ໄວ້ວາງໃຈຜູ້ເກັບຊື້ທີ່ຢູ່ໃນບ້ານຂອງຕົນ. ຜູ້ຜະລິດເຫຼົ່ານີ້ ເພິ່ງພາຕົວແທນທ້ອງຖິ່ນໃນການຮັບປະກັນລາຄາທີ່ຍຸດຕິທຳ ແລະ ສົມເຫດສົມຜົນຂອງງົວ.

ຄຸນລັກສະນະຂອງງົວ ແລະ ກົນໄກກຳນົດລາຄາໃນຕ່ອງໂສ້

ຊຶ້ນງົວທີ່ຂາຍໃນພື້ນທີ່ເປົ້າໝາຍສ່ວນໃຫຍ່ເປັນງົວລາດ ຫຼື ງົວພັນພື້ນເມືອງ ໂດຍນ້ຳໜັກຕົວ ແລະ ຄຸນນະພາບຂຶ້ນຢູ່ກັບອາຍຸ ແລະ ລະດູການ. ລາຄາງົວເປັນໂຕ ຂຶ້ນຢູ່ກັບການເຈລະຈາລະຫວ່າງຜູ້ຜະລິດ ກັບ ຜູ້ເກັບຊື້ທ້ອງຖິ່ນ/ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ/ໂຮງຂ້າສັດ ບາງຄັ້ງຕົວແທນທ້ອງຖິ່ນມີຂໍ້ມູນ ໃຫ້ເກັບຜູ້ເກັບຊື້. ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ຜູ້ເກັບຊື້ມີສິດຕັດສິນໃຈ

ລາຄາສຸດທ້າຍຕາມປະສົບການການຄ້າກ່ອນໜ້ານີ້. ຜູ້ເກັບຊື້ມຸ່ງເນັ້ນການຊື້ໂດຍການເບິ່ງລັກສະນະພາຍນອກ (ຮູບຮ່າງດີ), ອາຍຸ 3 ຫາ 4 ປີ ແລະ ເປີເຊັນຊື້ນສິດ (ຫຼາຍກ່ວາ 30% ຂອງນ້ຳໜັກຕົວ).

ປະເພດຂະໜາດຂອງສັດ	ລາຄາທີ່ຟາມ (ລ້ານກີບ/ໂຕ)	
	ງົວລາດ	ຄວາຍ
ໃຫຍ່	8.5-12.5	13.0-16.0
ປານກາງ	5.5-8.2	7.0-12.0
ນ້ອຍ	3.0-5.0	< 7.0

ຕາຕະລາງ 20. ລາຄາງົວເປັນໂຕ ທີ່ຟາມ ແຍກຕາມຂະໜາດຂອງສັດ

ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍພາສີອາກອນ ແລະ ທຳນຽມ ທີ່ເກີດຂຶ້ນຈາກການຊື້ຂາຍງົວ ລວມມີ:

1. ຄ່າທຳນຽມການຊື້ຂາຍສັດ ທີ່ຈ່າຍໃຫ້ບ້ານ: 150,000-200,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ.
2. ຄ່າທຳນຽມທີ່ຈ່າຍໃຫ້ທ້ອງຖານອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າເມືອງ: 50,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ.
3. ຄ່າພາສີຈ່າຍໃຫ້ທ້ອງຖານການເງິນເມືອງ ຂອງໂຮງຂ້າສັດ: 1,000,000 ກີບ ຕໍ່ ປີ.
4. ຄ່າທຳນຽມທີ່ຈ່າຍໃຫ້ທ້ອງຖານກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ເມືອງ: 30,000-60,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ.

ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍອື່ນໆ ສຳຫຼັບຜູ້ຂາຍຢ່ອຍ/ໂຮງຂ້າສັດ ມີດັ່ງນີ້:

- ຄ່າວິ້ງເຕັ້ນ ສຳຫຼັບຕົວແທນທ້ອງຖານໃນບ້ານ: 50,000-200,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ.
- ຄ່າຂົນສົ່ງ: 200,000-400,000 ກີບ ຕໍ່ ຄັ້ງ (ຂົນສົ່ງງົວ 5 ຫາ 10 ໂຕ ຕໍ່ ຄັ້ງ).
- ຄ່າບໍລິການຂ້າແຍກຊິນສ່ວນ: 100,000-200,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ.
- ຄ່າຟືນ: 30,000-50,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ
- ຄ່າອາກອນຕະຫຼາດ: 500,000 ກີບ ຕໍ່ ເດືອນ ຫຼື 35,000 ກີບ ຕໍ່ ວັນ.

ຖານະທາງການເງິນຂອງຜູ້ມີບົດບາດໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ

ອີງຕາມການວິເຄາະຜູ້ຂາຍຢ່ອຍທ້ອງຖານ, ໂຮງຂ້າສັດ ຫຼື ຜູ້ຂາຍຢ່ອຍ ມີກຳໄລເບື້ອງຕົ້ນຕໍ່ໂຕ ເກືອບຊ່າງກັນ. ຕົ້ນທຶນທີ່ເກີດຂຶ້ນ ປະເມີນຢູ່ທີ່ 380,000 ຫາ 650,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ ຂະນະທີ່ກຳໄລສຸດທ້າຍປະເມີນຢູ່ໃນລະຫວ່າງ 200,000 ຫາ 1,200,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ.

ລາຄາຊື້ນງົວ ຕາມປະເພດຂອງຊື້ນ

	ປະເພດຊື້ນ	ໂຮງຂ້າສັດ (ຂາຍຍົກ) (ກີບ/ກລ)	ຜູ້ຂາຍຢ່ອຍໃນຕົວເມືອງ (ກີບ/ກລ)
1	ຊື້ນສິດ	110,000	130,000
2	ເຄື່ອງໃນ, ຕັບ, ...	60,000	70,000
3	ຊື້ນຈາກສ່ວນຕ່າງໆຂອງຄວາຍ	40,000-50,000	50,000-60,000
4	ກະດູກຂ້າງ	40,000	50,000-60,000
5	ຫົວ	120,000	130,000-150,000

ຕາຕະລາງ 21. ລາຄາຂາຍຢ່ອຍຊື້ນງົວ ຕໍ່ ກິໂລ

IX. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະທ່າແຮງດ້ານການຜະລິດ/ການຄ້າ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍຂອງ ຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າງົວ/ຄວາຍ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ

ການສິນທະນາກຸ່ມຂັ້ນບ້ານໄດ້ສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າໝົດທຸກບ້ານມີອາຊີບການລ້ຽງງົວ ແລະ ຄວາຍ, 325 ຄອບຄົວ ຈາກທັງໝົດ 634 ຄອບຄົວ (ຫຼື 51.2%) ມີອາຊີບການລ້ຽງສັດ ທີ່ມີຂະໜາດຂອງຝູງສັດ ຕໍ່ ຄອບຄົວ ລະຫວ່າງ 1 ຫາ 40 ໂຕ ສໍາຫຼັບງົວ, ແລະ 2 ຫາ 25 ໂຕ ສໍາຫຼັບຄວາຍ.

			ງົວ		ຄວາຍ	
ເມືອງ	ບ້ານ	ຄອບຄົວ	ຄອບຄົວລ້ຽງ	ຂະໜາດຝູງ	ຄອບຄົວລ້ຽງ	ຂະໜາດຝູງ
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	121	17	2-20	8	2-15 ໂຕ
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	114	30	1-30	40	2-25 ໂຕ
ນອງ	ຕັ້ງກາໄລ	71	55	2-20	0	
ນອງ	ຊະວີ	119	83	1-15		
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	209	140	5-40	20	2-25 ໂຕ

ຕາຕະລາງ 22. ການລ້ຽງ ງົວ ແລະ ຄວາຍ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ

ບ້ານແກ້ງຫົວປາ ຍ້ອນມີຄວາມຈຳກັດທາງດ້ານເນື້ອທີ່ດິນ ແລະ ທຶນຮອນການຜະລິດ ການລ້ຽງງົວ-ຄວາຍມີອັດສ່ວນຜູ້ລ້ຽງໜ້ອຍກ່ວາໝູ່. ບ້ານທ່າແມະຍ້ອນເນື້ອທີ່ການລ້ຽງສັດບໍ່ພຽງພໍ ແລະ ຕັ້ງຢູ່ໃນເຂດປ່າປ້ອງກັນແຫ່ງຊາດ ດົງພູວຽງ ການລ້ຽງງົວ ແລະ ຄວາຍກໍ່ມີຄວາມຈຳກັດເຊ່ນກັນ. ໃນທາງກັບກັນ, 3 ບ້ານ CCA ທີ່ມີເນື້ອທີ່ດິນ ແລະ ຊັບພະຍາກອນຫຼາຍ ສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າມີຜູ້ລ້ຽງງົວ ແລະ ຄວາຍ ຈຳນວນສູງກ່ວາ (ຫຼາຍກ່ວາ 50% ຂອງ ຄອບຄົວທັງໝົດ). ຂໍ້ມູນດັ່ງກ່າວນີ້ ໄດ້ຢືນຢັນ ຈາກການສຳພາດຊາວບ້ານ ຈຳນວນ 50 ຄົນ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ (10 ຄອບຄົວ ຕໍ່ບ້ານ).

ເມືອງ	ບ້ານ	ງົວ			ຄວາຍ	
		ເພດ	ຂະໜາດຝູງ	ຂະໜາດຝູງ	ຂະໜາດຝູງ	ຂະໜາດຝູງ
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	1	0	0	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	0	0	0	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	0	0	0	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	0	0	0	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຍິງ	1	0	0	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	0	0	5	5
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	0	0	0	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຍິງ	0	0	0	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	0	0	1	1
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຍິງ	0	0	0	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຍິງ	6	0	0	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຍິງ	0	0	0	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	8	0	0	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	0	0	0	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຍິງ	0	0	0	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	0	0	0	0

ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	0	20
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	3	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຍິງ	0	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	0	1
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	4	0
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	5	0
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	1	0
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	0	0
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	2	0
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	0	0
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	4	0
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	0	1
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	3	0
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	4	0
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	3	0
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	6	0
ນອງ	ຊະວີ	ຍິງ	0	0
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	8	0
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	9	0
ນອງ	ຊະວີ	ຍິງ	2	0
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	0	0
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	5	0
ນອງ	ຊະວີ	ຍິງ	12	0
ນອງ	ຊະວີ	ຍິງ	0	0
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຊາຍ	19	19
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຊາຍ	4	0
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຍິງ	4	0
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຊາຍ	0	0
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຍິງ	8	0
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຊາຍ	0	0
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຍິງ	9	0
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຍິງ	7	0
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຍິງ	5	0
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຊາຍ	5	0

ຕາຕະລາງ 23. ການລ້ຽງ ງົວ ແລະ ຄວາຍ ຈາກການສໍາພາດຊາວບ້ານ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ

ໃນແຕ່ງຂອງບົດບາດຍິງ-ຊາຍ ໃນການມີສ່ວນຮ່ວມໃນການລ້ຽງສັດ, ອີງຕາມ ການສໍາພາດຄອບຄົວ ໃນ 5 ບ້ານເປົ້າໝາຍ (ຕາຕະລາງ 23) ເຫັນວ່າການເຂົ້າຮ່ວມຂອງເພດຍິງມີສັດສ່ວນເທົ່າໆກັນກັບເພດຊາຍ (ຈາກຜູ້ລ້ຽງທັງໝົດ 27 ຄົນມີແມ່ຍິງ 13 ຄົນ ແລະ ຜູ້ຊາຍ 14 ຄົນ ເຂົ້າຮ່ວມ). ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ການເຂົ້າຮ່ວມການລ້ຽງສັດຂອງຊາວບ້ານມີຄວາມຈໍາກັດຍ້ອນຂາດກໍາລັງທາງດ້ານທຶນຮອນ ແລະ ການເຂົ້າເຖິງທັງຫຍ້າ.

A. ທ່າແຮງທີ່ພົວພັນກັບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າງົວ

- ຊາວກະສິກອນໃນ 4 ບ້ານ CCA ຂອງເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ ມີປະເພນີໃນການລ້ຽງສັດມາຍາວນານ ໂດຍນໍາໃຊ້ວິທີການລ້ຽງ ແລະ ການນໍາໃຊ້ຂອງທ້ອງຖິ່ນ ທີ່ໃຊ້ຕົ້ນທຶນຕໍ່າ.
- ມີຜູ້ເກັບຊື້ສັດ ຊື້ສັດໂດຍກົງໃນພື້ນທີ່ລ້ຽງສັດ ຊຶ່ງຊ່ວຍຊາວກະສິກອນປະຫຍັດຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຂາຍສັດລ້ຽງຂອງເຂົາເຈົ້າ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ການຂົນສົ່ງພົບບັນຫາໃນລະດູຝົນ ເຮັດໃຫ້ການເຂົ້າເຖິງພື້ນທີ່ມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກ.
- ໄລຍະທາງຂ້ອນຂ້າງໃກ້ກັບໃຈກາງເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ ຂອງ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ (ທັງໝົດນ້ອຍກ່ວາ 20 ກິໂລແມັດ) ເຮັດໃຫ້ການເກັບຊື້, ການຂ້າແຍກຊີ້ນສ່ວນ ແລະ ການຂາຍ ສະດວກ.
- ຜູ້ເກັບຊື້ ແລະ/ຫຼື ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ ໄດ້ລວມຕົວຈັດຕັ້ງເປັນກຸ່ມຂາຍຊີ້ນ ເປັນການສ້າງຕັ້ງລະບົບສໍາຫຼັບການຄ້າຂາຍສັດທີ່ມີການພັດທະນາ ແລະ ມີປະສິດທິພາບສູງຂຶ້ນ, ຊຶ່ງສະໜັບສະໜັບສະໜູນຄວາມໝັ້ນຄົງໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ.
- ຊາວກະສິກອນຜູ້ລ້ຽງສັດໃນ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ສ່ວນຫຼາຍເປັນເຈົ້າຂອງທີ່ດິນ, ສະນັ້ນມີຄວາມອາດສາມາດປັບຕົວເຂົ້າກັບການລ້ຽງສັດທີ່ນໍາໃຊ້ເຕັກໂນໂລຊີການລ້ຽງ ແລະ ແນວພັນສັດ ແລະ ຫຍ້າອາຫານສັດແນວພັນໃໝ່.

B. ຂໍ້ຈຳກັດຕົ້ນຕໍຂອງຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າງົວໃນພື້ນທີ່ເປົ້າໝາຍ

ຂໍ້ຈຳກັດສໍາຫຼັບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ ແລະ ຜູ້ມີບົດບາດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ມີຄື:

- ການລົງທຶນເບື້ອງຕົ້ນ ແລະ ການເຂົ້າເຖິງເນື້ອທີ່ດິນ ເປັນບັນຫາສໍາຄັນສໍາຫຼັບຊຸມຊົນທີ່ທຸກຍາກ ທີ່ຂະເຈົ້າບໍ່ສາມາດເຂົ້າຮ່ວມໃນການລ້ຽງສັດ ໂດຍສະເພາະແມ່ຍິງຊົນເຜົ່າ ຢູ່ບ້ານແກ້ງຫົວປາ.
- ໃນ 4 ບ້ານພູດອຍ CCA ເປົ້າໝາຍ ໃນເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ, ການເກັບຊື້ ແລະ ຂາຍສັດພົບບັນຫາການຂົນສົ່ງ ໃນຊ່ວງລະດູຝົນ ເຖິງແມ່ນວ່າຈະຢູ່ໃກ້ກັບໃຈກາງເມືອງ ເພາະຫົນທາງເປ່ເພຍ້ອນຝົນຕົກ.
- ຊ່ວງລະດູແລ້ງ, ການຂາດແຄນນໍ້າຍ້ອນຄວາມແຫ້ງແລ້ງ ທີ່ພົບເຫັນໃນ 4 CCA ບ້ານເປົ້າໝາຍ ຂອງເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ ສົ່ງຜົນເຮັດໃຫ້ສຸຂະພາບສັດອ່ອນເພຍ ແລະ ນໍ້າໜັກຕົວລົດລົງ.
- ໃນ 5 CCA ບ້ານເປົ້າໝາຍ ບໍ່ມີການລ້ຽງສັດແບບທອມ ແລະ ສົມທົບກັບການສັກຢາປ້ອງກັນພະຍາດບໍ່ເປັນປົກກະຕິ ສົ່ງຜົນເຮັດໃຫ້ອັດຕາການຕາຍຂອງສັດໃນແຕ່ລະປີສູງ.
- ການລ້ຽງສັດແບບປ່ອຍຕາມທໍາມະຊາດ ໃນ 5 CCA ບ້ານເປົ້າໝາຍ ສ່ອງແສງໃຫ້ເຫັນວ່າສັດເຂົ້າທໍາລາຍປ່າໄມ້ ໃນບ້ານແກ້ງຫົວປາທີ່ມີດິນການຜະລິດຈໍາກັດ, ຫຼື ບຸກລຸກ ປ່າປ້ອງກັນແຫ່ງຊາດ ດົງພູວຽງ (ບ້ານທ່າແມະ, ຕັງກາໄລ, ແລະ ຊະວີ) ແລະ ຍິ່ງກ່ວານັ້ນ ເຂົ້າທໍາລາຍພື້ນທີ່ຫ່ວງທ້າມ ຂອງປ່າປ້ອງກັນແຫ່ງຊາດ.
- ຕົ້ນທຶນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການຊື້ ແລະ ການເກັບລວບລວມສັດລ້ຽງ ມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍສູງ ຍ້ອນຄ່າຂົນສົ່ງ, ຄ່າຈ່າຍກ່ຽວກັບການບໍລິການ ທໍານຽມ ແລະ ພາສີ, ງົວລາດມີລາຄາແພງ ເມື່ອທຽບໃສ່ນໍ້າໜັກຕົວຂອງງົວ.
- ທັງໝົດ 5 CCA ບ້ານເປົ້າໝາຍ, ຊາວກະສິກອນຂາຍງົວຂອງຕົນເປັນລາຍບຸກຄົນ ສ່ວນໃຫຍ່ ມີປະລິມານໜ້ອຍ ແລະ ໃຫ້ແກ່ຜູ້ເກັບຊື້ທີ່ເຂົາເຈົ້າໄວ້ວາງໃຈ (ປົກກະຕິຜູ້ເກັບຊື້ທ້ອງຖິ່ນ) ເພາະຂະເຈົ້າບໍ່ມີກຸ່ມຜູ້ຜະລິດ ທີ່ເປັນທາງການ.
- ທັງໝົດ 5 CCA ບ້ານເປົ້າໝາຍ, ໂດຍສະເພາະບ້ານຕັງກາໄລ, ທ່າແມະ ແລະ ຊະວີ, ການລ້ຽງສັດໄດ້ລຸດນ້ອຍຖອຍລົງ ຍ້ອນເນື້ອທີ່ຈໍານວນຫຼາຍໄດ້ຖືກນໍາໃຊ້ເຂົ້າໃນການປູກມັນຕົ້ນ.

X. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຂໍ້ແນະນຳ ສຳຫຼັບການສົ່ງເສີມ ແລະ ສະໜັບສະໜູນທາງເລືອກໃນການດຳລົງຊີວິດ ທີ່ເຊື່ອມໂຍງກັບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າງົວ/ຄວາຍ ສຳຫຼັບ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ

ຜົນໄດ້ຮັບຈາກການສຶກສາ ໃນ 5 CCA ບ້ານເປົ້າໝາຍຄັ້ງນີ້ ສັງລວມໄດ້ວ່າຊາວກະສິກອນສ່ວນຫຼາຍມີຄວາມກັງວົນກ່ຽວກັບລະບົບການລ້ຽງງົວຂອງເຂົາເຈົ້າ ໂດຍສະເພາະ ແມ່ນການລຸດລົງຂອງພື້ນທີ່ທັງຫຍ້າ ແລະ ພື້ນທີ່ປ່າໄມ້ ທີ່ໃຊ້ໃນການລ້ຽງສັດ. ບັນຫາດັ່ງກ່າວນີ້ຍັງເພີ່ມຄວາມຮຸນແຮງຂຶ້ນ ຍ້ອນພື້ນທີ່ດັ່ງກ່າວໄດ້ຖືກນຳໄປຜະລິດມັນຕົ້ນ ຄືດັ່ງທີ່ເຫັນທົ່ວໄປ ໃນ ບ້ານ CCA ບ້ານເປົ້າໝາຍ. ດັ່ງນັ້ນ, ກິດຈະກຳທີ່ແນະນຳ ແມ່ນນຳສະເໜີເພື່ອສົ່ງເສີມແຕ່ລະບ້ານ CCA ບ້ານເປົ້າໝາຍ ນຳໃຊ້ກິດຈະກຳທີ່ປັບປຸງການລ້ຽງສັດ ໃນຂະນະດຽວກັນກໍ່ເພີ່ມຄວາມຍືດຫຍຸ້ນຕໍ່ສະພາບພາບການປ່ຽນແປງສະພາບດິນຟ້າອາກາດ ແລະ ລຸດຜ່ອນການຖາງປ່າເຮັດໄຮ່.

- ໃນບ້ານແກ້ງຫົວປາ ທີ່ມີຄວາມສ່ຽງການບຸກລຸກ ແລະ ທ່າລາຍປ່າໄມ້ ຍ້ອນຊັບພະຍາກອນທີ່ດິນຂາດແຄນ, ການວາງແຜນນຳໃຊ້ດິນ ແລະ ການຄຸ້ມຄອງດິນໂດຍອຳນາດການປົກຄອງທ້ອງຖິ່ນ ຄວນຖືກຈັດຕັ້ງປະຕິບັດເພື່ອຈັດສັນທີ່ດິນລ້ຽງສັດ. ດິນທີ່ຖືກຈັດສັນນີ້ ຄວນລ້ອມຮົ່ວ ເພື່ອລຸດຜ່ອນການລ້ຽງແບບປ່ອຍຊະຊາຍ.
- ໃນ 4 ບ້ານພູດອຍ CCA ເປົ້າໝາຍ, ໂດຍສະເພາະບ້ານແກ້ງຫົວປາ, ຄວນສະໜອງດ້ານການເງິນ ແລະ ເຕັກນິກ ໃຫ້ຊາວບ້ານທີ່ທຸກຍາກ, ສະເພາະຢ່າງຍິ່ງ ແມ່ແມ່ຍິງຊົນເຜົ່າ ເພື່ອໃຫ້ຂະເຈົ້າມີຄວາມສາມາດເຂົ້າມີສ່ວນຮ່ວມໃນການລ້ຽງສັດ.
- ໃນບ້ານຕັ້ງກາໄລ, ທ່າແມະ ແລະ ຊະວີ ທີ່ຕັ້ງຢູ່ໃນປ່າສະຫງວນແຫ່ງຊາດ, ການວາງແຜນນຳໃຊ້ດິນກໍ່ຄວນຈັດຕັ້ງປະຕິບັດເຊ່ນດຽວກັນ ແລະ ໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນ ຫ້ອງການກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ເມືອງ, ຫ້ອງການຊັບພະຍາກອນ ແລະ ສິ່ງແວດລ້ອມເມືອງ, ປ່າປ້ອງກັນແຫ່ງຊາດ ແລະ ອຳນາດການປົກຄອງບ້ານ ເພື່ອຮັບປະກັນເນື້ອທີ່ການລ້ຽງສັດໄດ້ຮັບການຈັດສັນ ແລະ ຊາວບ້ານຜູ້ລ້ຽງສັດບໍ່ໃຫ້ບຸກລຸກປ່າປ້ອງກັນແຫ່ງຊາດ, ໂດຍສະເພາະໃນຊ່ວງລະດູຝົນ. ດິນທີ່ຖືກຈັດສັນນີ້ ຄວນລ້ອມຮົ່ວ ເພື່ອລຸດຜ່ອນການລ້ຽງແບບປ່ອຍຊະຊາຍ.
- ໃນບ້ານແກ້ງຫົວປາ, ທ່າແມະ ແລະ ຊະວີ ຄວນສະໜັບສະໜູນຊ່ວຍເຫຼືອໃນການສັກຢາປ້ອງກັນພະຍາດ. ໃນຂະນະດຽວກັນ, ອາດຈະດຳເນີນການສຶກສາເພື່ອຊອກໃຫ້ໄດ້ສາເຫດການຕາຍຂອງງົວ ທີ່ບ້ານ CCA ທັງໝົດໄດ້ພົບພໍ້ຜ່ານມາ.
- ເນື່ອງຈາກວ່າບໍ່ມີບ້ານ CCA ບ້ານໃດ ບອກວ່າມີກຸ່ມຜູ້ຜະລິດ/ຊາວກະສິກອນ ພາຍໃນບ້ານ (ຊ່ວງດຳເນີນງານ/ໜ້າວຽກ 0). ການຈັດຕັ້ງກຸ່ມຊາວກະສິກອນຂຶ້ນໃໝ່ ເພື່ອສະໜັບສະໜູນທາງວິຊາການໃຫ້ຂະເຈົ້າ ໃນຂະນະດຽວກັນກໍ່ປັບປຸງໂຄງສ້າງການຜະລິດເປັນສິນຄ້າຂອງຂະເຈົ້າ, ກຸ່ມຜູ້ຜະລິດງົວດັ່ງກ່າວນີ້ ສາມາດເຮັດບົດບາດໃນການເຈລະຈາຕໍ່ລອງລາຄາຂາຍສັດ, ເຮັດໃຫ້ການປະສານງານການສະໜອງສັດຂອງສະມາຊິກຂອງຂະເຈົ້າ ໃຫ້ກັບພາກສ່ວນເອກະຊົນ ແລະ ຈັດຕັ້ງການບໍລິການສັກຢາກັນພະຍາດໃຫ້ສະມາຊິກກຸ່ມ ມີຄວາມສະດວກ ແລະ ວ່ອງໄວດີຂຶ້ນ.
- ເນື່ອງຈາກວ່າ ງົວສ່ວນຫຼາຍຖືກຜົນກະທົບຈາກການຂາດແຄນຫຍ້າອາຫານສັດໃນຊ່ວງລະດູແລ້ງ, ໂດຍສະເພາະ 4 ບ້ານພູດອຍ CCA ບ້ານເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ, ການເພີ່ມຄວາມຫຼາກຫຼາຍຂອງພືດອາຫານສັດ ເພື່ອປັບປຸງທັງຫຍ້າ (ຫຍ້າກິເນຍ, ລຳຕົ້ນຫຍ້າເນເປຍ, ຫຍ້າອິດສະລາແອນ, ຫຍ້າສະໄຕໂລ) ແລະ ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ລະບົບກະສິກຳປ່າໄມ້-ທັງຫຍ້າແບບປະສົມປະສານ (ຕົ້ນກລີລີຊີເດຍ, ຕົ້ນກັນຖິນ ພືດຕະກູນຖົ່ວອາຫານສັດ, ຕົ້ນບໍ່ສາ), ວິທີການກະສິກຳນິເວດດັ່ງກ່າວນີ້ ອາດສາມາດຊ່ວຍເພີ່ມຫຍ້າອາຫານສັດໃຫ້ມີຄວາມຫຼາກຫຼາຍ, ສ່ວນໜຶ່ງຈະຊ່ວຍລຸດຜ່ອນການຂາດແຄນອາຫານສັດໃນຊ່ວງລະດູແລ້ງ ລວມທັງຕົ້ນໄມ້ທີ່ເປັນອາຫານສັດໃນທັງຫຍ້າ, ແລະ ປັບປຸງທັງ

ຫຍ້າ ສະນັ້ນຈະຈຳກັດການຂະຫຍາຍເນື້ອທີ່ການລ້ຽງສັດ/ການບຸກລຸກປ່າປ່ອງກັນ ແລະ ປ່າໄມ້ ດ້ວຍການເຕີ້ມຜົນຜະລິດຫຍ້າອາຫານສັດ ຕໍ່ ເນື້ອທີ່.

- ໃນທັງໝົດ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ເນື່ອງຈາກວ່າ ຜູ້ຍິງເຂົ້າຮ່ວມໃນການລ້ຽງສັດເກືອບເທົ່າທຽມກັນກັບຜູ້ຊາຍ, ການສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງທາງດ້ານບົດບາດຍິງຊາຍ ແລະ ຝຶກອົບຮົມເພື່ອປັບປຸງທັດສະການຜະລິດ (ເຊ່ນ ການຜະລິດຍຸກວາດ) ຄວນສະໜອງໃຫ້ແກ່ແມ່ຍິງພາຍໃນບ້ານ ເພື່ອໃຫ້ຂະເຈົ້າເຮັດໜ້າບົດບາດຜູ້ນຳ ໃນການຜະລິດຂອງບ້ານ. ຄວາມພະຍາຍາມເຫຼົ່ານີ້ ອາດສາມາດຊ່ວຍລຸດຜ່ອນຄວາມຍຸ້ງຍາກທາງເສດຖະກິດ-ສັງຄົມຂອງຂະເຈົ້າ ຊຶ່ງຖືກຍົກຂຶ້ນ ໃນການສຳພາດກຸ່ມແມ່ຍິງ ໃນຊ່ວງດຳເນີນງານ/ໜ້າວຽກ 0.
- ເນື່ອງຈາກວ່າ ທັງໝົດ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຍັງໃຊ້ວິທີການລ້ຽງປ່ອຍຕາມທຳມະຊາດ, ການປັບປຸງຄວາມສາມາດທາງວິຊາການ ສາມາດບັນລຸໄດ້ດ້ວຍການຝຶກອົບຮົມ ໃນຫົວຂໍ້ຕ່າງໆ, ການສາທິດ ແລະ ການທັດສະນະສຶກສາ ເບິ່ງໂຄງການລ້ຽງສັດຕ່າງໆ ເຊ່ນ ໂຄງການ NUSAP (ສິ້ນສຸດ), Eficas (ສິ້ນສຸດ), ຫຼື ໂຄງການ ADB (ADB's Greater Mekong Subregion Cross-Border Livestock Health and Value Chains Improvement Project) ແລະ ໂຄງການ AFD's SWAN.

XI. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າໝູ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ

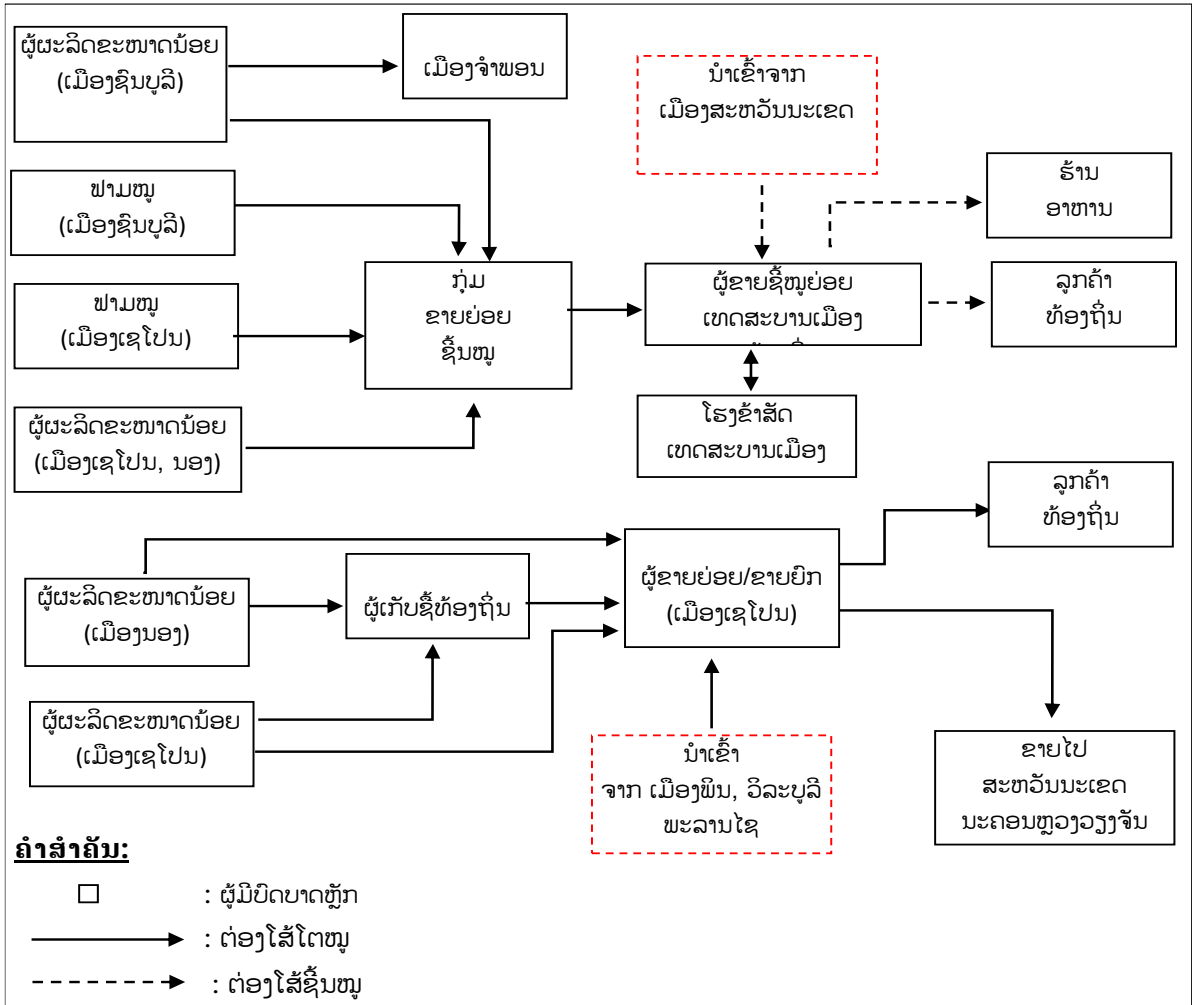
ການຜະລິດ ແລະ ການຄ້າ ໝູ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ

ຂະແໜງລ້ຽງສັດ ຂອງພະແນກກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ຄາດຄະເນ ໃນທົ່ວແຂວງ, ໃນປີ 2022, ມີໝູ 342,855 ໂຕ, ແລະ ປີ 2023 ມີ 34,348 ໂຕ, ສະແດງວ່າ ໃນແຕ່ລະປີ ເຕີ້ມຂຶ້ນ 0.73%. ໃນທົ່ວແຂວງ ມີຟາມໝູ 142 ແຫ່ງ ແບ່ງອອກເປັນ 3 ປະເພດ: ຂະໜາດໃຫຍ່ (40 ຫາ 4,320 ໂຕ) ມີ 10 ແຫ່ງ, ຂະໜາດກາງ (100 ຫາ 400 ໂຕ) ມີ 56 ແຫ່ງ, ແລະ ຂະໜາດນ້ອຍ (15 ຫາ 90 ໂຕ) ມີ 76 ແຫ່ງ. ໝູທີ່ລ້ຽງ ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນບໍລິໂພກພາຍໃນແຂວງ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ໝູທີ່ລ້ຽງໃນຟາມຂະໜາດກາງ ແລະ ໃຫຍ່ ນເປັນທີ່ຮູ້ຈັກກັນແມ່ນສົ່ງອອກໄປຕ່າງແຂວງ ນັກເວັ້ນແຂວງຜົ້ງສາລີ. ສຳຫຼັບປີ 2023, ການສົ່ງອອກລະຫວ່າງແຂວງຖືກບັນທຶກໄວ້ທີ່ 35,965 ໂຕໝູນ້ອຍ, 12,814 ໝູໃຫຍ່, ແລະ 194 ໂຕ (ໝູລາດ).

ວິເຄາະຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດໝູ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ

ຮູບ 5 ສະແດງໃຫ້ເຫັນຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດໝູຈາກຜູ້ຜະລິດເຖິງຜູ້ບໍລິໂພກ ຂອງເມືອງເປົ້າໝາຍຂອງໂຄງການ (ເຊ ໂປນ, ນອງ, ແລະ ຊົນບູລີ). ຄືດັ່ງທີ່ໄດ້ກ່າວມາແລ້ວ, ໝູທີ່ຜະລິດແມ່ນບໍລິໂພກພາຍໃນແຂວງ. ຜູ້ຜະລິດຂາຍໝູໃຫ້ແກ່ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ຫຼັງຈາກນັ້ນ ຖືກຂ້າໃນໂຮງຂ້າສັດ. ຜູ້ບໍລິໂພກສາມາດຊື້ໂດຍກົງນຳຜູ້ຂາຍຍ່ອຍໃນຕົວເມືອງ.

ອີງຕາມຂໍ້ມູນວິເຄາະ, ຕ່ອງໂສ້ຕະຫຼາດໝູສາມາດແຍກອອກເປັນ 2 ຊ່ອງທາງ. ຊ່ອງທາງທີ 1 ມີຢູ່ທົ່ວໄປໃນ 3 ຕົວເມືອງເປົ້າໝາຍ ຊຶ່ງລວມເອົາຜູ້ຜະລິດຂາຍໝູຂອງຕົນໃຫ້ຜູ້ເກັບຊື້ທ້ອງຖິ່ນ ຫຼື ໂຮງຂ້າສັດ ຫຼື ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ ທີ່ໄດ້ຈົດທະບຽນນຳທ້ອງການອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າ, ແລະ ຫ້ອງການກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ເມືອງ. ໃນເມືອງຊົນບູລີ, ມີຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ ທີ່ນຳເຂົ້າຊື້ໝູມາຈາກເມືອງສະຫວັນນະເຂດ ຍ້ອນຄວາມຕ້ອງການຂອງທ້ອງຖິ່ນ ຫຼາຍກວ່າການສະໜອງ. ຊ່ອງທາງທີ 2 ແມ່ນໝູລາດເຊ ໂປນ, ຊຶ່ງຮູ້ຈັກກັນເປັນໝູທີ່ມີຂະໜາດຕົວນ້ອຍ ແລະ ນຳໜັກເປົາ. ຜູ້ເກັບຊື້ໝູເຫຼົ່ານີ້ຈາກຊາວກະສິກອນ ພາຍໃນເມືອງ ແລະ ເມືອງອ້ອມຂ້າງເຊ່ນ: ເມືອງນອງ, ພິນ, ພະລານໄຊ, ແລະ ວິລະບູລີ. ອີກຕື່ມເທື່ອໜຶ່ງ, ຄືກັບຊ່ອງທາງທີ 1, ຜູ້ບໍລິໂພກ ແມ່ນຜູ້ບໍລິໂພກພາຍໃນເມືອງ.



ຮູບ 5. ແຜນທີ່ຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດໝູ (ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ: ການສຳຫຼວດພາກສະໜາມ, ມິຖຸນາ 2024)

ລາຍລະອຽດກ່ຽວກັບຜູ້ມີບົດບາດໃນຕ່ອງໂສ້

ປະເພດຜູ້ມີບົດບາດ		ປະລິມານຊີ້ (ໂຕ/ປີ)	ລາຄາຊີ້ (ກີບ/ໂຕ), 2024
ຜູ້ຜະລິດ	ຜູ້ຜະລິດຂະໜາດນ້ອຍ	1 – 8	300,000–1,000,000
	ຟາມໝູ	20 – 60	
ຜູ້ເກັບຊີ້	ໂຮງຂ້າສັດ	360 – 420	500,000–1,500,000
ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ	ຜູ້ຂາຍຍົກ	ຊື້ນໝູ: 360–420	ຊື້ນໝູ: 500,000–1,500,000
		ໝູລາດ: 1,800–2,520	

ຕາຕະລາງ 24. ຄາດຄະເນປະລິມານການຊີ້ຂາຍໃນຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດໝູ ອີງຕາມການສຳພາດຜູ້ຄ້າຂາຍໝູ

A. ຜູ້ຜະລິດ

ຜູ້ຜະລິດໝູສາມາດແບ່ງອອກເປັນ 2 ປະເພດ: i). ຜູ້ຜະລິດຂະໜາດນ້ອຍ, ແລະ ii) ຜູ້ຜະລິດແບບເປັນຟາມ. ຜູ້ຜະລິດໝູຂະໜາດນ້ອຍລ້ຽງໝູ ປະມານ 1 ຫາ 8 ໂຕ ຕໍ່ ຄອບຄົວ ຕໍ່ ປີ. ຜູ້ລ້ຽງໝູແບບເປັນຟາມ, ລວມທັງໝົດ, ສາມາດຜະລິດປະມານ 1,000 ໂຕ ຕໍ່ ປີ, ສະເລ່ຍຢູ່ທີ່ 20 ຫາ 60 ໂຕ ຕໍ່ ຟາມ. ນອກຈາກລ້ຽງໝູແລ້ວ, ຜູ້ລ້ຽງໝູສ່ວນຫຼາຍຍັງເຮັດກິດຈະກຳອື່ນອີກ ເພື່ອມີແຫຼ່ງລາຍຮັບທີ່ຫຼາກຫຼາຍ. ໝູລາດເປັນຕົວ ຂາຍໃນລາຄາ 350,000-1,200,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ, ແລະ ຊື້ນໝູໃນລາຄາ 500,000 ຫາ 1,500,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ.

B. ຜູ້ເກັບຊື້/ໂຮງຂ້າສັດ/ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ (ຊ່ອງທາງທີ່ 1)

ຜູ້ຊື້ໝູ່ມີ 2 ປະເພດ: ຊ່ອງທາງທີ່ 1 ປະກອບດ້ວຍຜູ້ຂາຍຍ່ອຍທ້ອງຖິ່ນ ທີ່ຊື້ໂດຍກົງນຳຜູ້ຜະລິດ ແລະ ຫຼັງຈາກນັ້ນ ຂ້າ ເພື່ອຂາຍໃນຕະຫຼາດຂອງເມືອງ ຂະນະທີ່ ຊ່ອງທາງທີ່ 2 ປະກອບດ້ວຍ ຜູ້ເກັບຊື້, ຊື້ໝູ່ເພື່ອຂາຍຕໍ່ທັນທີ ຫຼື ຫຼັງ ການລ້ຽງທອມໃນຟາມຂອງເຂົາເຈົ້າ. ໃນເມືອງເປົ້າໝາຍ, ຜູ້ເກັບຊື້ທ້ອງຖິ່ນ ເຮັດຄືກັນກັບຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ. ຜູ້ເກັບຊື້ ຫຼື ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍເຫຼົ່ານີ້ ມີຄວາມຮັບຜິດຊອບແລ່ນເອົາເອກະສານເຊ່ນ: ໃບຢັ້ງຢືນລົງລະບຽນ ແລະ ໃບຢັ້ງຢືນສຸຂະພາບ. ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ, ທັງສອງຜູ້ຊື້ໝູ່ໂດຍກົງຈາກຊາວກະສິກອນທີ່ບ້ານ ໃນຈຳນວນນ້ອຍໃນແຕ່ລະຄັ້ງ (ເຊ່ນ: 1-2 ໂຕ), ແລະ ຫຼັງຈາກນັ້ນສົ່ງໄປທີ່ໂຮງຂ້າສັດ ເພື່ອຂ້າ ສ່ວນ. ການຂ້າແຍກຊິນສັດມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ 50,000 ຫາ 100,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ. ໂຮງຂ້າສັດຂ້າ ແລະ ແຍກຊິນສ່ວນ 1-3 ໂຕ ຕໍ່ ວັນ ໂດຍໂຮງຂ້າສັດໃນເມືອງນອງມີອັດຕາ ການຂ້າສັດ ຕໍ່ ວັນ ສູງກ່ວາ ຍ້ອນວ່າຄວາມຕ້ອງການບໍລິໂພກຊິນໝູ່ສູງກ່ວາ.

ໂດຍສະເລ່ຍ, ພວກເຮົາສັງເກດວ່າແຕ່ລະເມືອງເປົ້າໝາຍມີ ໂຮງຂ້າສັດ 1 ແຫ່ງ ແລະ ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ 1 ແຫ່ງ. ຫຼັງຈາກ ຫັກຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທັງໝົດ, ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍຈະໄດ້ກຳໄລສຸດທິລະຫວ່າງ 150,000-300,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ ຊຶ່ງມາຈາກສ່ວນ ຕ່າງລະຫວ່າງຕົ້ນທຶນ 70,000 ກີບ ຕໍ່ ກິໂລ ແລະ ຂາຍ ທີ່ 80,000 ກີບ ຕໍ່ ກິໂລ (ລາຄາທົ່ວໄປທີ່ພົບເຫັນໃນ ຕະຫຼາດສະຫວັນນະເຂດ). ໃນເມືອງຊິນບຸລີ, ມີຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ 3 ລາຍ ຈົດທະບຽນ ແລະ ດຳເນີນທຸລະກິດຢູ່ໃນ ຕະຫຼາດຂອງເມືອງ.

C. ຜູ້ເກັບຊື້ (ຊ່ອງທາງທີ່ 2)

ມີຜູ້ມີບົດບາດ 20 ລາຍ ໃນຊ່ອງທາງນີ້ ທີ່ໄດ້ດຳເນີນທຸລະກິດມາໄດ້ຫຼາຍກ່ວາ 20 ປີແລ້ວ. ດັ່ງນັ້ນ, ພວກເຂົາເຈົ້າ ຈັດຕັ້ງກັນດີ ໂດຍສະເພາະຢູ່ເມືອງເຊໂປນ.

ຕາມປົກກະຕິ ພວກເຂົາເຈົ້າດຳເນີນທຸລະກິດຢູ່ໃນລະດັບເມືອງ ແລະ ຄ້າຂາຍຢູ່ພາຍໃນເມືອງຂອງເຂົາເຈົ້າ ເພາະວ່າ ເປັນຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ບໍ່ມີໃບອະນຸຍາດການຄ້າຂາຍທາງການ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ການເຮັດວຽກເປັນກຸ່ມຜູ້ ຂາຍຍ່ອຍ, ພວກເຂົາມີຄວາມອາດສາມາດທາງການເງິນເພື່ອຊື້ໝູ່ຈຳນວນຫຼາຍເພື່ອຂາຍໃນຕະຫຼາດທ້ອງຖິ່ນ. ພວກ ເຂົາມີເຄື່ອຂ່າຍຕິດຕໍ່ພົວພັນ ເພື່ອແຈ້ງໃຫ້ຮັບຮູ້ກ່ຽວກັບການມີຢູ່ຂອງໝູ່. ປົກກະຕິ, ຜູ້ເກັບຊື້ເຫຼົ່ານີ້ໃຊ້ພາຫະນະຂະ ເຈົ້າເອງໃນການຂົນສົ່ງ (ລົດຈັກ ຫຼື ລົດບັນທຸກ) ຫຼື ຜູ້ຜະລິດເປັນຜູ້ຂົນສົ່ງສັດມາໃຫ້ເຖິງເຮືອນຂະເຈົ້າໂດຍກົງ.

ຈາກການວິເຄາະຂອງພວກເຮົາ, ແຕ່ລະຜູ້ເກັບຊື້/ນາຍໜ້າສາມາດຂາຍໝູ່ໄດ້ 2 ຫາ 20 ໂຕ ຕໍ່ ວັນ (ຫຼື 360 ຫາ 720 ໂຕ ຕໍ່ ປີ). ລາຄາຊື້ຕົກຢູ່ທີ່ 300,000 ຫາ 800,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ ອີງຕາມນ້ຳໜັກຕົວຂອງສັດ ແລະ ສັດຖືກ ຂາຍ 1 ຫາ 2 ຄັ້ງ ຕໍ່ ເດືອນ, ແຕ່ລະຄັ້ງ 20 ຫາ 40 ໂຕ ເພື່ອສົ່ງໄປແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ຫຼື ແຂວງວຽງຈັນ. ກຳ ໄລເບື້ອງຕົ້ນຂອງຜູ້ເກັບຊື້/ນາຍໜ້າເຫຼົ່ານີ້ປະເມີນຢູ່ລະຫວ່າງ 10,000 ຫາ 30,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ, 10 ເທົ່ານ້ອຍກ່ວາ ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍໃນຊ່ອງທາງທີ່ 1.

ການເຊື່ອມໂຍງລະຫວ່າງຜູ້ມີບົດບາດໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ

A. ການເຊື່ອມໂຍງແນວນອນ

ເຖິງແມ່ນວ່າການຄ້າຂາຍໝູ່ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດຖືກຄວບຄຸມໂດຍທ້ອງຖານອຸດສາຫະກຳ ແລະ ການຄ້າ, ຜູ້ ຜະລິດໝູ່ໃນພື້ນທີ່ສຶກສາ ບໍ່ມີການດຳເນີນແບບເປັນກຸ່ມຜະລິດ. ຊາວກະສິກອນຂາຍຜົນຜະລິດຂອງຂະເຈົ້າຕາມລຳ ພັງ. ມີພຽງແຕ່ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍຊິນໝູ່ເທົ່ານັ້ນ ໄດ້ສ້າງເປັນກຸ່ມ ຍ້ອນການຮຽກຮ້ອງຂອງທ້ອງຖານງຄ້າເມືອງ.

B. ການເຊື່ອມໂຍງແນວຕັ້ງ

ການເຊື່ອມໂຍງໃນແນວຕັ້ງແມ່ນອີງໃສ່ການພົວພັນສ່ວນຕົວ ໂດຍສະເພາະໃນລະດັບບ້ານລະຫວ່າງຜູ້ລ້ຽງໝູ ແລະ ພໍ່ຄ້າທ້ອງຖິ່ນ ຜູ້ທີ່ອໍານວຍຄວາມສະດວກທາງການຄ້າຂາຍ (ສ້າງເຄືອຂ່າຍ, ການເຊື່ອມໂຍງຕະຫຼາດ, ການໃຫ້ຂໍ້ມູນ ໝູແກ່ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ/ຜູ້ເກັບຊື້). ພໍ່ຄ້າເປັນຜູ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນລາຄາແກ່ຜູ້ຜະລິດ, ແຕ່ການສະເໜີລາຄາເຫຼົ່ານີ້ໃຫ້ແກ່ຜູ້ຜະລິດ ມັກຈະບໍ່ໂປ່ງໃສ. ທັງໝົດນີ້, ການເຊື່ອມໂຍງໃນແນວຕັ້ງໃນຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດບໍ່ໝົດເທົ່ານີ້.

ຄຸນລັກສະນະຂອງໝູ ແລະ ກິນໄກກໍານິດລາຄາໃນຕ່ອງໂສ້ຕະຫລາດໝູ

ໃນທົ່ວເມືອງ, ຕາມຄວາມເປັນຈິງແລ້ວ ຜູ້ເກັບຊື້ທ້ອງຖິ່ນ, ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ ແລະ ນາຍໜ້າ ສະແດງບົດບາດສໍາຄັນໃນ ການກໍານິດລາຄາ. ພວກເຂົາສະເໜີລາຄາໃຫ້ຜູ້ຜະລິດໝູ ອີງຕາມນ້ຳໜັກຂອງສັດ ຂະນະດຽວກັນ ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ ທ້ອງຖິ່ນສະເໜີລາຄາຂາຍຊື້ໝູໃຫ້ຜູ້ບໍລິໂພກ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ຕາມທາງການແລ້ວ, ລາຄາສຸດທ້າຍຄວນໄດ້ ຮັບການຄຸ້ມຄອງຂອງທ້ອງຖານງຄ້າ.

ຖານະທາງການເງິນຂອງຜູ້ມີບົດບາດໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ

ອີງຕາມຫຸ້ນສ່ວນຂອງຜູ້ມີບົດບາດໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າໝູ, ອັດຕາສ່ວນກໍາໄລຢູ່ລະຫວ່າງ 150,000 ຫາ 300,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ ຂອງໝູຊື້ນ ແລະ 10,000 ຫາ 30,000 ກີບ ຕໍ່ ໂຕ ຂອງໝູລາດ, ຊຶ່ງນ້ອຍກວ່າຫຼາຍ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ ຕາມ, ອັດຕາກໍາໄລທີ່ນ້ອຍນີ້, ໂດຍສະເພາະໝູລາດ, ຖືກຊົດເຊີຍໂດຍບໍລິມາດຂອງໝູທີ່ໃຫຍ່ ແລະ ໝູຊື້ນທີ່ຂາຍ ທຸກວັນ ແລະ ທຸກປີ.

XII. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະທ່າແຮງດ້ານການຜະລິດ/ການຄ້າ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍຂອງ ຕ່ອງໂສ້ມູນໝູ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ

ການສິນທະນາກຸ່ມ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ໃນຊ່ວງໄລຍະການວິເຄາະຕະຫລາດໄດ້ສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າ ການລ້ຽງ ໝູຂອງຄອບຄົວເປັນສິນຄ້າມີລະດັບແຕກຕ່າງກັນ ໃນນີ້ ບ້ານຊະວີ ມີຄອບຄົວລ້ຽງໝູຫຼາຍທີ່ສຸດ. ບ້ານແກ້ງຫົວປາ ເປັນບ້ານຊົນເຜົ່າທີ່ມີລະດັບຄວາມທຸກຍາກສູງ (ຊ່ວງດໍາເນີນງານ/ໜ້າວຽກ 0) ໄດ້ສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າມີຄອບຄົວ ຈໍານວນໜ້ອຍທີ່ສຸດເຂົ້າຮ່ວມໃນການລ້ຽງໝູ.

ເມືອງ	ບ້ານ	ຄອບຄົວ	ໝູ	
			ຄອບຄົວລ້ຽງ	ຂະໜາດຝູງ
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	121	7	1 ແມ່ພັນ
	ທ່າແມະ	114	52	1-2 ແມ່ພັນ
ນອງ	ຕັ້ງກາໄລ	71	35	1-2 ແມ່ພັນ
	ຊະວີ	119	95	1-2 ແມ່ພັນ
ຊົນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	209	40	1-2 ແມ່ພັນ

ຕາຕະລາງ 25. ຄອບຄົວລ້ຽງໝູ ຢູ່ໃນ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ອີງຕາມຂໍ້ມູນໄດ້ຈາກການສິນທະນາກຸ່ມ

ການສໍາພາດບຸກຄົນໃນກຸ່ມສິນທະນາກັບຕົວແທນຂອງບ້ານ ບ້ານລະ 10 ຄອບຄົວ ແລະ ຂໍ້ມູນຈາກການສຶກສາ ຊ່ວງດໍາເນີນງານ/ໜ້າວຽກ 0 ໄດ້ສະແດງໃຫ້ເຫັນເຊ່ນດຽວກັນວ່າ ບ້ານເມືອງຮົງ ມີຖານະຊີວິດການເປັນດີກ່ວາ (ເຂົ້ານາ, ງົວ ແລະ ມັນຕີ້ນ) ມີຈໍານວນຜູ້ລ້ຽງໝູໜ້ອຍທີ່ສຸດເມື່ອທຽບໃສ່ຈໍານວນຄອບຄົວທັງໝົດ.

ເມືອງ	ບ້ານ	ເພດ	ຄອບຄົວລ້ຽງໜູ ຈຳນວນ ໂຕ
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	4
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຍິງ	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຍິງ	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	0
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຍິງ	1
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຍິງ	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຍິງ	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	F	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	1
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	2
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	0
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຍິງ	2
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	1
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	2
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	1
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	1
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	0
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	2
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	0
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	1
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	1
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	1
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	2
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	3
ນອງ	ຊະວີ	ຍິງ	2
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	3
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	5
ນອງ	ຊະວີ	ຍິງ	0
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	1
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	1
ນອງ	ຊະວີ	ຍິງ	2

ນອງ	ຊະວິ	ຍິງ	0
ຊິນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຊາຍ	2
ຊິນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຊາຍ	0
ຊິນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຍິງ	0
ຊິນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຊາຍ	0
ຊິນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຍິງ	0
ຊິນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຊາຍ	0
ຊິນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຍິງ	0
ຊິນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຍິງ	1
ຊິນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຍິງ	0
ຊິນບຸລີ	ເມືອງຮົງ	ຊາຍ	0

ຕາຕະລາງ 26. ການລ້ຽງໝູ ຂໍ້ມູນຈາກການສໍາພາດບຸກຄົນທີ່ລ້ຽງໝູ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ

ນອກຈາກນັ້ນ, ຕາມຂໍ້ມູນການສໍາພາດກຸ່ມ ໃນຊ່ວງດໍາເນີນງານ/ໜ້າວຽກ 0, ບ້ານທ່າແມະ (ເມືອງເຊໂປນ), ຊະວິ (ເມືອງນອງ) ແລະ ເມືອງຮົງ (ເມືອງຊິນບຸລີ) ມີອັດຕາການຕາຍຂອງໝູສູງ. ຊາວບ້ານຜູ້ໃຫ້ສໍາພາດບໍ່ສາມາດບອກສາເຫດໄດ້ຊັດເຈນ ມີແຕ່ບອກວ່າຕາຍຍ້ອນພະຍາດ. ແຕ່ເຖິງວ່າຈະມີການຕາຍຂອງໝູຫຼາຍ, ຊາວບ້ານຍັງສືບຕໍ່ລ້ຽງໝູ ແຕ່ລ້ຽງໃນຈໍານວນໜ້ອຍລົງ.

ໃນແງ່ຂອງບົດບາດຍິງ-ຊາຍໃນການມີສ່ວນຮ່ວມໃນການລ້ຽງໝູ ໃນ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ເຫັນວ່າການເຂົ້າຮ່ວມຂອງເພດຍິງມີສັດສ່ວນໜ້ອຍກ່ວາເພດຊາຍ (ຈາກຜູ້ລ້ຽງທັງໝົດ 23 ຄົນມີແມ່ຍິງ 8 ຄົນ ແລະ ຜູ້ຊາຍ 15 ຄົນ ເຂົ້າຮ່ວມ). ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ການບໍ່ສາມາດເຂົ້າຮ່ວມການລ້ຽງໝູຂອງຂະເຈົ້າ ແມ່ນມີສ່ວນພົວພັນກັບຄວາມທຸກຍາກ ແລະ ການເຂົ້າເຖິງທຶນຮອນສະໜັບສະໜູນການລ້ຽງໝູ.

A. ທ່າແຮງຂອງຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າໝູພື້ນທີ່ເປົ້າໝາຍ

- ຊາວກະສິກອນໃນ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງມີປະເພນີໃນການລ້ຽງໝູມາຍາວນານ ໂດຍນໍາໃຊ້ວິທີການລ້ຽງ ແລະ ນໍາໃຊ້ຂອງທ້ອງຖິ່ນ ທີ່ໃຊ້ຕົ້ນທຶນການຜະລິດຕໍ່າ.
- ມີຜູ້ເກັບຊີ້ສັດ ຊີ້ສັດໂດຍກົງໃນພື້ນທີ່ລ້ຽງສັດ ຊຶ່ງຊ່ວຍຊາວກະສິກອນປະຫຍັດຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຂາຍສັດລ້ຽງຂອງເຂົາເຈົ້າ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ການຂົນສົ່ງພົບບັນຫາໃນລະດູຝົນ ເຮັດໃຫ້ການເຂົ້າເຖິງພື້ນທີ່ມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກ.
- ໄລຍະທາງຂ້ອນຂ້າງໃກ້ກັບໃຈກາງເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ ຂອງ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ (ທັງໝົດນ້ອຍກ່ວາ 20 ກິໂລແມັດ) ເຮັດໃຫ້ການເກັບຊີ້, ການຂ້າແຍກຊີ້ນສ່ວນ ແລະ ການຂາຍ ສະດວກ.
- ຜູ້ເກັບຊີ້ ແລະ/ຫຼື ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ ໄດ້ລວມຕົວຈັດຕັ້ງເປັນກຸ່ມຂາຍຊີ້ນ ເປັນການສ້າງຕັ້ງລະບົບສໍາຫຼັບການຄ້າຂາຍສັດໝູລາດ ແລະ ໝູຊີ້ນທີ່ມີການພັດທະນາ ແລະ ມີປະສິດທິພາບສູງຂຶ້ນ, ຊຶ່ງສະໜັບສະໜັບສະໜູນຄວາມໝັ້ນຄົງໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ.
- ຕະຫຼາດໃໝ່ໝູລາດໄດ້ສະແດງໃຫ້ເຫັນຄວາມຕ້ອງການທີ່ສູງຂຶ້ນ, ໂດຍສະເພາະໃນຕົວເມືອງຂອງເມືອງຫຼວງແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ແລະ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ.

B. ຂໍ້ຈໍາກັດຕົ້ນຕໍຂອງຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າໝູພື້ນທີ່ເປົ້າໝາຍ

ບັນຫາທີ່ຜູ້ຄ້າໝູຍ່ອຍ ແລະ ນາຍໜ້າ ພົບພໍ້ໃນຕ່ອງໂສ້ຕະຫຼາດໝູ ແລະ ຊີ້ນໝູ ມີຄື:

- ຢູ່ບ້ານທ່າແມະ ແລະ ຊະວີ ມີອັດຕາການຕາຍຂອງໝູສູງ ເພາະລ້ຽງແບບທຳມະຊາດ ສິ່ງຜົນໃຫ້ມີລາຍຮັບລຸດລົງ.
- ໃນທັງໝົດ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ, ໝູລາດທີ່ລວບລວມຈາກບ້ານໃນຊົນນະບົດສາມາດສູນເສຍນ້ຳໜັກຕົວໄດ້ ຖ້າຫາກຂາຍບໍ່ໄດ້ ໃນໜຶ່ງຫາສອງວັນ. ບັນຫາຫານີ້ກໍໃຫ້ເກີດຄວາມສູນເສຍລາຍໄດ້ໃຫ້ແກ່ຜູ້ເກັບຊື້ ແລະ ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ.
- ໃນ 4 ບ້ານພູດອຍ CCA ເປົ້າໝາຍ ໃນເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ, ການເກັບຊື້ ແລະ ຂາຍສັດພົບບັນຫາການຂົນສົ່ງ ໃນຊ່ວງລະດູຝົນ ເຖິງແມ້ວ່າຈະຢູ່ໃກ້ກັບໃຈກາງເມືອງ ເພາະຫົນທາງເປ່ເພຍ້ອນຝົນຕົກ.
- ຊ່ວງລະດູແລ້ງ, ການຂາດແຄນນ້ຳຍ້ອນຄວາມແຫ້ງແລ້ງ ທີ່ພົບເຫັນໃນ 4 CCA ບ້ານເປົ້າໝາຍ ຂອງເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ ສິ່ງຜົນເຮັດໃຫ້ສຸຂະພາບສັດອ່ອນເພຍ.
- ໝູໃນປະເທດລາວ, ໂດຍສະເພາະພື້ນທີ່ຂອງແຂວງສະຫວັນນະເຂດເປັນເຂດທີ່ຮູ້ຈັກດີວ່າເກີດການລະບາດຂອງພະຍາດອະຫິວາໝູອາຟະລິກາ, ສາເຫດນີ້ໄດ້ສູນເສຍໝູຈຳນວນຫຼາຍ, ກະທົບຕໍ່ຄວາມເຊື່ອໝັ້ນຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ ແລະ ລຸດລາຍຮັບຂອງຜູ້ຜະລິດ. ເຫດການດັ່ງກ່າວນີ້ ມີຜົນເຮັດໃຫ້ໝູຕາຍຢູ່ບ້ານທ່າແມະ ແລະ ຊະວີ ແລະ ຕາຍຈຳນວນຫຼາຍຢູ່ບ້ານແກ້ງຫົວປາ ແລະ ບ້ານຕັງກາໄລ.
- ການລ້ຽງໝູຂອງຊາວກະສິກອນແມ່ນສືບຕໍ່ລ້ຽງແບບທຳມະຊາດ (ລ້ຽງປ່ອຍ) ທີ່ມີລະດັບການດູແລຮັກສາຕໍ່າ. ການລ້ຽງແບບນີ້ແມ່ນບໍ່ມີປະສິດທິຜົນ ແລະ ມັກຕິດເຊື້ອພະຍາດ (ສູນເສຍນ້ຳໜັກຕົວ) ແລະ ອັດຕາການຕາຍສູງກ່ວາ ຄືດັ່ງຢູ່ບ້ານທ່າແມະ ແລະ ຊະວີ.

XIII. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຂໍ້ແນະນຳ ສຳຫຼັບການສົ່ງເສີມ ແລະ ສະໜັບສະໜູນທາງເລືອກໃນການດຳລົງຊີວິດ ທີ່ເຊື່ອມໂຍງກັບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າໝູ ສຳຫຼັບ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ

ຂໍ້ແນະນຳທີ່ສະເໜີດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ ແມ່ນເພື່ອສົ່ງເສີມບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ແຕ່ລະບ້ານ ນຳໃຊ້ເຕັກນິກ ການລ້ຽງໝູແບບໃໝ່ເຂົ້າໃນການຜະລິດ ພ້ອມທັງເຕີ້ມຄວາມຍືດຫຍຸ້ນຕໍ່ການປ່ຽນແປງສະພາບດິນຟ້າອາກາດ ແລະ ລຸດຜ່ອນການຖ່າງປ່າເຮັດໄຮ່. ເປັນທີ່ຈະແຈ້ງວ່າ ເຖິງວ່າມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກ ແລະ ອັດຕາການຕາຍສູງ ຊາວບ້ານຢູ່ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ໃນເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ ຊາວບ້ານຍັງຖືເອົາການລ້ຽງໝູເປັນອາຊີບສຳຄັນໃນການດຳລົງຊີວິດ. ແຕ່ວ່າຍ້ອນຄວາມຈູງໃຈທາງການເງິນ ຈາກການຜະລິດມັນຕົ້ນ ແລະ ຄວາມກົດດັນໃຫ້ຂະຫຍາຍເນື້ອທີ່ການຖ່າງປ່າເຮັດໄຮ່ເພື່ອການຜະລິດມັນຕົ້ນ ທີ່ເຕີ້ມຂຶ້ນ, ຊາວບ້ານໄດ້ລຸດການລ້ຽງໝູລົງໃນແຕ່ລະປີ. ບຸລິມະສິດຂອງຂໍ້ແນະນຳນີ້ ແມ່ນເພື່ອສ້າງຄວາມຈູງໃຈໃຫ້ຊາວບ້ານຄືນໃໝ່ ໃນການລ້ຽງໝູ ເຮັດໃຫ້ການດຳລົງຊີວິດຂອງຂະເຈົ້າມີຄວາມຫຼາກຫຼາຍ, ສ້າງພູມຄຸ້ມກັນທາງການເງິນ ໃນຊ່ວງເກີດໄພພິບັດທາງດິນຟ້າອາກາດ. ດັ່ງນັ້ນ, ກິດຈະກຳທີ່ແນະນຳແມ່ນມີຄວາມເຊື່ອມໂຍງກັບການເຮັດໃຫ້ລະບົບການຜະລິດມີຄວາມໝັ້ນຄົງ ເພື່ອຮັບປະກັນການສະໜອງໝູທີ່ມີປະລິມານ ແລະ ອັດຕາສ່ວນນ້ຳໜັກຕົວສູງ ໄດ້ຢ່າງພຽງພໍ ທີ່ສາມາດຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ, ໂດຍສະເພາະ:

- ໃນ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ: ແນະນຳການປັບປຸງແນວພັນ ແລະ ວິທີການລ້ຽງເພື່ອຮັບປະກັນ ຕົວໝູ ແລະ ຊັ້ນໝູ ມີຄຸນນະພາບ.
- ໃນ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ: ການຂາດແຄນນ້ຳໃນຊ່ວງລະດູແລ້ງ ຖືວ່າມີຜົນກະທົບຕໍ່ຊີວິດປະຈຳວັນຂອງຂະເຈົ້າ (ຊ່ວງດຳເນີນງານ/ໜ້າວຽກ 0) ຊຶ່ງໃນທີ່ສຸດ ກະທົບທາງລົບໃຫ້ແກ່ການລ້ຽງໝູ. ການສະໜັບສະໜູນພື້ນຖານໂຄງລ່າງກ່ຽວກັບການສະໜອງນ້ຳ ແລະ ການຄຸ້ມຄອງຈັດການນ້ຳ (ເຊ່ນ ກຸ່ມຜູ້ນຳໃຊ້ນ້ຳ) ສາມາດບັນເທົາບັນຫານີ້ ໃນຊ່ວງລະດູແລ້ງ.

- ສໍາຫຼັບບ້ານທ່າແມະ (ເມືອງເຊໂປນ) ແລະ ຊະວີ (ເມືອງນອງ), ຄວນດໍາເນີນການສຶກສາເພື່ອລະບຸແຈ້ງສາເຫດຂອງການຕາຍຂອງໝູ່ຈໍານວນຫຼາຍ ແລະ ສະໜອງການຊ່ວຍເຫຼືອເທົ່າທີ່ຈໍາເປັນ ຊຶ່ງອາດລວມເອົາການສັກຢາວັກຊີນ ປ້ອງກັນອະຫິວາໝູ່ ອາຟະລິກາ ຊຶ່ງເປັນພະຍາດທີ່ລາຍງານວ່າກະທົບການຜະລິດໝູ່ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ.
- ຢູ່ບ້ານແກ້ງຫົວປາ ເຖິງວ່າມີຄວາມສົນໃຈໃນການລ້ຽງໝູ່ ການຂາດເຂີນດ້ານທຶນຮອນ, ໂດຍສະເພາະແມ່ນແມ່ຍິງຊົນເຜົ່າ ແລະ ທຸກຍາກ, ເຮັດໃຫ້ການລ້ຽງໝູ່ມີຈໍາກັດ. ຊາວບ້ານດັ່ງກ່າວນີ້ຄວນໄດ້ຮັບການຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານການເງິນ ແລະ ວິຊາການດ້ານການລ້ຽງ. ຄວາມພະຍາຍາມນີ້ ອາດສາມາດສ້າງຄວາມຈູງໃຈໃຫ້ຊາວບ້ານຢຸດເຊົາການຖາງປ່າເຮັດໄຮ່ເພື່ອການປູກມັນຕົ້ນ.
- ມີຫຼັກຖານວ່າ ການລ້ຽງໝູ່ ຢູ່ບ້ານເມືອງຮົງ ໃນເມືອງຊົນບຸລີ ບໍ່ເປັນບຸລິມະສິດ ເພາະຊາວບ້ານມີການດໍາລົງຊີວິດທີ່ຫຼາກຫຼາຍແນວອື່ນ (ມັນຕົ້ນ, ງົວ ແລະ ເຂົ້ານາ). ສະນັ້ນ, ກິດຈະກຳການລ້ຽງໝູ່ຈະບໍ່ແນະນຳຢູ່ບ້ານນີ້.
- ເນື່ອງຈາກວ່າບໍ່ມີບ້ານ CCA ບ້ານໃດ ບອກວ່າມີກຸ່ມຜູ້ຜະລິດ/ຊາວກະສິກອນ ພາຍໃນບ້ານ (ຊ່ວງດໍາເນີນງານ/ໜ້າວຽກ 0). ການຈັດຕັ້ງກຸ່ມຊາວກະສິກອນຂຶ້ນໃໝ່ ເພື່ອສະໜັບສະໜູນທາງວິຊາການໃຫ້ຂະເຈົ້າໃນຂະນະດຽວກັນກໍ່ປັບປຸງໂຄງສ້າງການຜະລິດເປັນສິນຄ້າຂອງຂະເຈົ້າ ແລະ ເຮັດໃຫ້ການສະໜອງມີຄວາມໝັ້ນຄົງ. ກຸ່ມຜູ້ຜະລິດໝູ່ດັ່ງກ່າວນີ້ ສາມາດເຮັດບົດບາດໃນການເຈລະຈາຕໍ່ລອງລາຄາຂາຍສັດ, ເຮັດໃຫ້ການປະສານງານການສະໜອງສັດຂອງສະມາຊິກຂອງຂະເຈົ້າ ໃຫ້ກັບພາກສ່ວນເອກະຊົນ ແລະ ຈັດຕັ້ງການບໍລິການສັກຢາກັນພະຍາດໃຫ້ສະມາຊິກກຸ່ມ ມີຄວາມສະດວກ ແລະ ວ່ອງໄວດີຂຶ້ນ.
- ການຊ່ວຍເຫຼືອທາງວິຊາການ ໃຫ້ແກ່ຊາວກະສິກອນຜູ້ລ້ຽງໝູ່ ຢູ່ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ ດ້ວຍການຝຶກອົບຮົມ ໃນຫົວຂໍ້ຕ່າງໆ, ການສາທິດ ແລະ ການທັດສະນະສຶກສາ. ການຊ່ວຍເຫຼືອນີ້ ມີຄວາມສໍາຄັນ ສໍາຫຼັບຜູ້ຍິງຂອງບັນດາບ້ານດັ່ງກ່າວນີ້ (ໂດຍສະເພາະຢ່າງຍິງ ຜູ້ຍິງ ຢູ່ບ້ານແກ້ງຫົວປາ) ເພື່ອໃຫ້ຂະເຈົ້າເຮັດບົດບາດຫຼາຍກ່ວາ (ຫຼື ເທົ່າທຽມ) ໃນການຜະລິດໝູ່ ແລະ ການຄ້າ. ການຮັບປະກັນທາງການເງິນທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ໂດຍການຜະລິດໝູ່ ອາດສາມາດສ້າງຄວາມຈູງໃຈໃຫ້ຊາວບ້ານຫັນກັບມາລ້ຽງໝູ່ ແລະ ຢຸດເຊົາການຖາງປ່າເຮັດໄຮ່ເພື່ອການປູກມັນຕົ້ນ ແລະ ເຂົ້າໄຮ່.

XIV. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າພຶດຕິກຳ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ

ການຜະລິດ ແລະ ການຄ້າພຶດຕິກຳ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ

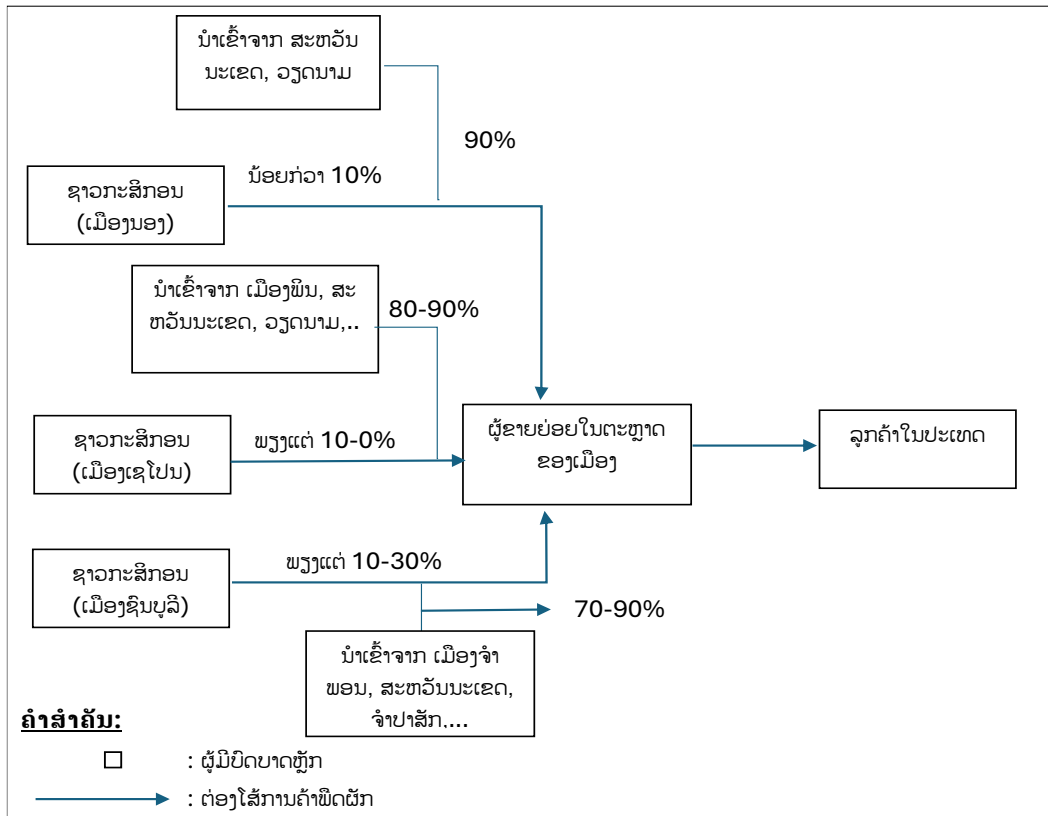
ພະແນກກະສິກໍາ ແລະ ປ່າໄມ້ ແຂວງສະຫວັນນະເຂດຕີລາຄາວ່າພຶດຕິກຳທີ່ເປັນສິນຄ້າສ່ວນໃຫຍ່ ແມ່ນ ໝາກແຕງ 12,384 ໂຕ່ນ, ໝາກຖົ່ວ 3,948 ໂຕ່ນ, ໝາກເຜັດ 8,321 ໂຕ່ນ, ໝາກເຂືອ 10,579 ໂຕ່ນ, ໝາກລ່ວນ 3,276 ໂຕ່ນ, ຜັກບົ່ວ 2,742 ໂຕ່ນ, ຜັກທຽມ 870 ໂຕ່ນ ແລະ ພຶດຕິກຳອື່ນໆ 18,674 ໂຕ່ນ. ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ, ການຜະລິດພຶດຕິກຳແຂວງສະຫວັນນະເຂດແມ່ນເພື່ອໃຊ້ບໍລິໂພກພາຍໃນ, ເມືອງທີ່ຜະລິດພຶດຕິກຳຫຼາຍທີ່ສຸດແມ່ນເມືອງໄກສອນພົມວິຫານ, ສອງຄອນ ແລະ ຊົນບຸລີ. ທົ່ວແຂວງສະຫວັນນະເຂດມີເຮືອນຮິ່ມຜະລິດພຶດຕິກຳເປັນສິນຄ້າ 390 ຫຼັງ, ມີເນື້ອທີ່ 89,640 ຕາແມັດ ໃນ 11 ເມືອງ. ເນື່ອງຈາກວ່າ ແຂວງສະຫວັນນະເຂດມີພື້ນລະເມືອງມີຈໍານວນຫຼາຍ ຈຶ່ງມີການນໍາເຂົ້າພຶດຕິກຳຈາກແຂວງອື່ນ ສ່ວນຫຼາຍແມ່ນຈາກແຂວງຈໍາປາສັກ ແລະ ປະເທດໃກ້ຄຽງ ເຊັ່ນ: ກະລໍາປີ, ຜັກກາດກວາງຕຸ້ງ, ຜັກກາດດອກ, ຜັກສະລັດ, ແລະ ອື່ນໆ.

ເມືອງ	ໜາກ ແຕງ	ໜາກ ຖົ່ວ	ໜາກ ເຜັດ	ໜາກ ເຂືອ	ໜາກ ລ່ວນ	ຜັກປົ່ວ	ກະທຽມ	ຜັກອື່ນໆ
ໄກສອນພົມວິຫານ	1,050	350	751	871	580	353	185	3,148
ສອງຄອນ	1,010	406	795	1,106	336	418	167	2,412
ໄຊບຸລີ	2,672	445	787	990	834	425	255	2,610
ໄຊພູທອງ	1,030	336	937	1,050	356	262	-	1,858
ອຸທຸມພອນ	1,020	360	515	637	248	135	-	664
ອາດສະພັງທອງ	1,273	298	510	654	-	85	-	1,014
ຈຳພອນ	1,000	300	961	761	245	126	-	1,177
ຊົນບຸລີ	979	385	627	666	137	142	-	1,204
ອາດສະພອນ	910	305	517	662	136	200	-	689
ພະລານໄຊ	309	-	520	780	136	80	22	676
ພິນ	150	280	206	645	-	200	-	649
ເຊໂປນ	680	270	239	365	-	79	114	640
ນອງ	100	28	26	65	-	79	-	634
ທາປັງທອງ	100	98	464	650	134	79	-	644
ວິລະບຸລີ	101	123	466	677	134	79	127	655
ລວມ (ໂຕນ)	12,384	3,984	8,321	10,579	3,276	2,742	870	18,674

ຕາຕະລາງ 27. ການຜະລິດພືດຜັກໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ, 2023 (ໂຕນ) (ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ: ບົດລາຍງານປະຈຳປີ, ກົມປູກຝັງ, ພະແນກກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ, 2023)

ວິເຄາະຕ່ອງໂສ້ຕະຫຼາດພືດຜັກ

ຈາກການສຳພາດ ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍພືດຜັກ 9 ຄົນ ຢູ່ຕະຫຼາດ 3 ແຫ່ງ ໃນ 3 ເມືອງ (ເປັນຜູ້ຍິງທັງໝົດ), ຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດ ດັ່ງລຸ່ມນີ້ ໄດ້ຖືກສ້າງຂຶ້ນ. ຄວນບອກກ່ອນວ່າ ການປູກ ແລະ ຂາຍພືດຜັກທີ່ເປັນການຈັດຕັ້ງ ແມ່ນບໍ່ມີຢູ່ໃນ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຊຶ່ງມີຂໍ້ມູນອ້າງອີງຈາກ ຊາວບ້ານຜູ້ຖືກສຳພາດ ມີພຽງແຕ່ 2 ຄົນ (ບ້ານແກ້ງຫົວປາ ໃນເມືອງເຊໂປນ ແລະ ບ້ານຕັງກາໄລ ໃນເມືອງນອງ) ບອກວ່າມີການຂາຍຜັກຂະໜາດນ້ອຍ ເພື່ອເປັນທາງເລືອກໃນການດຳລົງຊີວິດ.



ຮູບ 6. ແຜນທີ່ຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດພຶດຕິກຳໃນພື້ນທີ່ສຶກສາ

ຈາກການສໍາພາດຜູ້ຂາຍຍ່ອຍພຶດຕິກຳ, ຮູ້ວ່າ ປະມານ 70 ຫາ 90% ຂອງພຶດຕິກຳ ແມ່ນປົກກະຕິນໍາເຂົ້າຈາກເມືອງໃກ້ຄຽງ (ເຊ່ນ: ເຊໂປນ ແລະ ນອງ ນໍາເຂົ້າຈາກເມືອງຈໍາພອນ ແລະ ອື່ນໆ) ໃນຂະນະດຽວກັນນໍາເຂົ້າຈາກປະເທດວຽດນາມ.

ລາຍລະອຽດກ່ຽວກັບຜູ້ມີບົດບາດໃນຕ່ອງໂສ້

A. ຜູ້ຜະລິດ

ໃນຈໍານວນ 5 ບ້ານເປົ້າໝາຍ CCA, ບໍ່ມີການປູກຜັກເປັນສິນຄ້າ ທີ່ມີການຈັດຕັ້ງ ເພາະຫຼາຍຄອບຄົວປູກຜັກໃນສວນໃກ້ບ້ານເພື່ອບໍລິໂພກພາຍໃນຄອບຄົວ, ໂດຍສະເພາະໃນຊ່ອງໄລຍະລະດູແລ້ງ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ມີບາງຄອບຄົວ (ຜູ້ຍິງ ຢູ່ບ້ານແກ້ງຫົວປາ ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ບ້ານຕັ້ງກາໄລ ເມືອງນອງ) ເກັບຜັກ ແລະ ເຄື່ອງປ່າຂອງດົງຈາກດິນບ້ານ ຫຼື ປ່າໄມ້ຈໍານວນໜຶ່ງ ເພື່ອຂາຍໃນຈໍານວນບໍ່ຫຼາຍ ໃນຕະຫຼາດທ້ອງຖິ່ນ ຫຼື ຕະຫຼາດໃນເມືອງ.

B. ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ

ພວກເຮົາສາມາດກໍານົດໄດ້ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ 37 ລາຍ ໃນນີ້ 20 ລາຍຢູ່ເມືອງເຊໂປນ, 10 ລາຍ ຢູ່ເມືອງນອງ, ແລະ 7 ລາຍ ຢູ່ເມືອງຊົນບຸລີ. ເນື່ອງຈາກວ່າ ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍດໍາເນີນການຄ້າຂາຍຄ້າຍຄືກັນ, ພວກເຮົາໄດ້ສໍາພາດ ຜູ້ຕ່າງໜ້າຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ 9 ຄົນ. ພວກຂະເຈົ້າເປັນຜູ້ຍິງທັງໝົດ ຊຶ່ງເປັນຕົວແທນໃຫ້ແກ່ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍທີ່ເປັນຜູ້ຍິງຈໍານວນຫຼາຍ. ໂດຍທົ່ວໄປ, ພວກເຂົາເຈົ້າຊື້/ເກັບລວບລວມພຶດຕິກຳມາຈາກຫຼາຍແຫຼ່ງເຊ່ນ: ຜູ້ຜະລິດໃນປະເທດ (ເຖິງວ່າບໍ່ມີຜູ້ຜະລິດຜັກຢູ່ 5 ບ້ານເປົ້າໝາຍ CCA), ບັນດາເມືອງໃກ້ຄຽງ, ຕະຫຼາດໃນສະຫວັນນະເຂດ, ແລະ ປະເທດໃກ້ຄຽງວຽດນາມ. ຖິ່ນກໍານົດທາງພູມິສາດຂອງພຶດຕິກຳແຕກຕ່າງກັນຕາມຊະນິດຂອງຜັກ. ໃນເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ, ຜູ້ສະໜອງລາຍໃຫຍ່ສຸດ (80 ຫາ 90% ຂອງຜັກທັງໝົດ) ມາຈາກເມືອງພິນ, ເມືອງສະຫວັນນະເຂດ, ແລະ ປະເທດວຽດນາມ, ຂະນະທີ່ຜູ້ສະໜອງລາຍໃຫຍ່ສຸດສໍາຫຼັບຜູ້ຂາຍຍ່ອຍເມືອງຊົນບຸລີແມ່ນມາຈາກເມືອງຈໍາພອນ ແລະ

ເມືອງສະຫວັນນະເຂດ. ສໍາຫຼັບຜັກບາງຊະນິດແມ່ນຊື້ມາຈາກພາກໄຕ້ຂອງລາວ, ສ່ວນໃຫຍ່ຈາກເມືອງປາກຊ່ອງຂອງແຂວງຈໍາປາສັກ. ໃນແງ່ຂອງຊ່ອງທາງການຕະຫຼາດ ສໍາຫຼັບພືດຜັກ ແມ່ນຂາຍຍ່ອຍຢູ່ຕາມບ້ານເຮືອນ (ບໍ່ມີຈຸດສູນກາງຕະຫຼາດຢູ່ໃນເມືອງ).

ເຖິງແມ່ນວ່າ, ປະລິມານຜັກທີ່ຂາຍ ຕໍ່ ວັນ ມີຈໍານວນນ້ອຍ, ຊະນິດຜັກທີ່ຂາຍມີຫຼາກຫຼາຍຊະນິດ, ປະມານ 15 ຫາ 25 ຊະນິດ ຕໍ່ ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ 1 ລາຍ. ປະລິມານຜັກທີ່ຂາຍຂຶ້ນກັບຫົວໜ່ວຍນໍ້າໜັກ.

ຄຸນລັກສະນະຂອງພືດຜັກ ແລະ ກິນໄກກໍານິດລາຄາໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ

ອີງຕາມການສໍາພາດຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ, ພວກເຮົາສັງເກດເຫັນວ່າລາຄາຂາຍແມ່ນຕັ້ງຂຶ້ນໂດຍຜູ້ຂາຍ ແລະ ຜູ້ຂາຍຍົກ ຢູ່ຕະຫຼາດໃນເມືອງສະຫວັນນະເຂດ. ລາຄານີ້ໄດ້ຖືກນໍາມາໃຊ້ໂດຍຜູ້ຂາຍຍ່ອຍລາຍອື່ນໆໃນພື້ນທີ່. ລາຄາສໍາຫຼັບພືດຜັກແຕ່ລະຊະນິດແມ່ນຄໍານວນຈາກກໍາໄລລວມທີ່ຄາດຫວັງ ແລະ ກໍາໄລສຸດທິທີ່ອາດໄດ້ຮັບສໍາຫຼັບແຕ່ລະຊະນິດສິນຄ້າ. ກໍາໄລນີ້ສາມາດແຕກຕ່າງຕາມແຕ່ລະຊະນິດພືດຜັກ, ແຕ່ໂດຍທົ່ວໄປ ສະເລ່ຍປະມານ 5,000 ກີບ ຕໍ່ ກິໂລ. ຍົກຕົວຢ່າງ, ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍຈະຊື້ໝາກເຂືອ 6 ກະສອບນ້ອຍ ໃນລາຄາ 50,000 ກີບ ແລະ ຫຼັງຈາກນັ້ນ ຂາຍຕໍ່ໃນລາຄາ 10,000 ກີບ ຕໍ່ ກະສອບ (ອັດຕາສ່ວນກໍາໄລ 20%), ຂະນະທີ່ ກະລໍາປີ ອາດຊື້ 130,000 ກີບ ຕໍ່ 10 ກິໂລ ແລະ ຂາຍ 25,000 ກີບ ຕໍ່ ກິໂລ (ຫຼື ຂາຍທັງໝົດໄດ້ 250,000 ກີບ, ກໍາໄລ 92%)

XV. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະທ່າແຮງດ້ານການຜະລິດ/ການຄ້າ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍຂອງຕ່ອງໂສ້ພືດຜັກ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ

ການສົນທະນາກຸ່ມທີ່ໄດ້ດໍາເນີນຢູ່ແຕ່ລະບ້ານເປົ້າໝາຍ ຊື່ໃຫ້ເຫັນວ່າໃນປະຈຸບັນ ບໍ່ມີການຜະລິດພືດຜັກເປັນສິນຄ້າທີ່ເປັນການຈັດຕັ້ງ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ມີການລາຍງານວ່າມີການປູກພືດສວນຜັກ ສໍາຫຼັບການບໍລິໂພກໃນຄອບຄົວ.

ເມືອງ	ບ້ານ	ການປູກຜັກ ແລະ ການນໍາໃຊ້ ໃນປະຈຸບັນ
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ໂດຍລວມບໍ່ມີການການປູກພືດຜັກ ຍ້ອນບັນຫາການລ້ອມຮົ່ວເພື່ອປ້ອງກັນສັດລ້ຽງ. ມີແຕ່ການເກັບຜັກປ່າເພື່ອຂາຍໃນຕະຫຼາດເມືອງເຊໂປນ
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ປູກພືດຜັກສວນຄົວຕາມແຄມແມ່ນໍ້າ ເພື່ອການບໍລິໂພກໃນຄອບຄົວ
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ແມ່ຍິງ ເກັບຜັກປ່າເພື່ອຂາຍ ການປູກຜັກສວນຄົວທັງໝົດແມ່ນເພື່ອບໍລິໂພກໃນຄອບຄົວ
ນອງ	ຊະວີ	ປູກຜັກສວນຄົວຈໍານວນໜຶ່ງ ເພື່ອການບໍລິໂພກໃນຄອບຄົວ
ຊົນບູລີ	ເມືອງຮິງ	ປູກຜັກສວນຄົວຈໍານວນໜຶ່ງ ເພື່ອການບໍລິໂພກໃນຄອບຄົວ

ຕາຕະລາງ 28. ການປູກຜັກ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ . ຂໍ້ມູນຈາກການສົນທະນາກຸ່ມ ໃນຊ່ອງການລົງສຶກສາການຕະຫຼາດ

ໃນການສໍາພາດຄອບຄົວ, ໃນຜູ້ສໍາພາດຈໍານວນ 50 ຄົນ ຈາກ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ມີ 2 ຄົນ ຢູ່ບ້ານແກ້ງຫົວປາ (ຜູ້ຂາຍ) ແລະ ບ້ານຕັງກະໄລ (ຜູ້ຢິງ) ໄດ້ບອກວ່າຂະເຈົ້າໄດ້ເກັບຜັກປ່າເພື່ອຂາຍໃນຕະຫຼາດພາຍໃນເມືອງ.

A. ທ່າແຮງຂອງຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າພືດຜັກໃນພື້ນທີ່ເປົ້າໝາຍ

ຜ່ານການສໍາພາດ ໃນ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ, ພວກເຮົາບໍ່ພົບມີຊາວກະສິກອນຜູ້ຜະລິດພືດຜັກເພື່ອຂາຍສູ່ຕະຫຼາດ. ພວກເຂົາຜະລິດເພື່ອບໍລິໂພກໃນຄອບຄົວ ໃນເນື້ອທີ່ນ້ອຍໆໃກ້ທີ່ຢູ່ອາໄສ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ໄດ້ພົບເຫັນ ທ່າແຮງຈໍານວນໜຶ່ງ:

- ມີເນື້ອທີ່ສໍາຫຼັບການຜະລິດພືດຜັກ ໂດຍສະເພາະ ໃນ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ເມືອງ ນອງ ຊຶ່ງຕັ້ງຢູ່ບໍ່ໄກຈາກໃຈກາງເມືອງ (ປະມານ 20 ກິໂລແມັດ).
- ຍິ່ງໄປກ່ວານັ້ນ, ຄືດັ່ງການບອກເລົ່າຂອງຜູ້ຂາຍຍ່ອຍພືດຜັກໃນຕະຫຼາດຂອງເມືອງ ທັງ 3 ເມືອງ ວ່າມີຄວາມ ຕ້ອງຂອງຕະຫຼາດ ຊຶ່ງຈໍາເປັນຕ້ອງນໍາເຂົ້າຈາກຕ່າງເມືອງ ແລະ ແຂວງ ເພື່ອຂາຍໃຫ້ຜູ້ບໍລິໂພກທ້ອງຖິ່ນ.
- ການປູກພືດຜັກໃນບ້ານເປົ້າໝາຍ ແມ່ນມີຜູ້ຍິງເຂົ້າຮ່ວມເປັນສ່ວນໃຫຍ່ ແລະ ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍພືດຜັກສ່ວນ ໃຫຍ່ກໍແມ່ນແມ່ຍິງ. ການຜະລິດພືດຜັກ ແລະ ການຄ້າ ສາມາດເປັນທາງເລືອກອັນໜຶ່ງແມ່ຍິງ, ໂດຍ ສະເພາະ ຜູ້ທີ່ຢູ່ຊຸມຊົນຊົນເຜົ່າເຂດພູດອຍ ໃນ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ເມືອງນອງ.

B. ສິ່ງທ້າທາຍຕົ້ນຕໍຂອງຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າພືດຜັກໃນພື້ນທີ່ເປົ້າໝາຍ

- ສໍາຫຼັບ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ເມືອງນອງ ການຂາດແຄນແຫຼ່ງນໍ້າ ຫຼື ແຫຼ່ງນໍ້າ ບໍ່ປົກກະຕິ ສໍາຫຼັບການຜະລິດພືດຜັກ ຍ້ອນຄວາມແຫ້ງແລ້ງ ແລະ ຝົນຕົກບໍ່ປົກກະຕິ, ໂດຍສະເພາະ ຊ່ວງລະດູແລ້ງ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ ໄດ້ເຮັດໃຫ້ບັນຫາດັ່ງກ່າວນີ້ຍິ່ງຮ້າຍແຮງຂຶ້ນ ເພາະເປັນພື້ນທີ່ພູດອຍ ທີ່ມີ ພື້ນຖານໂຄງລ່າງສະໜອງນໍ້າບໍ່ພຽງພໍ. ຊາວບ້ານມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກຫຼາຍໃນການທໍາການຜະລິດກະສິ ກໍາ ດັ່ງນັ້ນ ຂະເຈົ້າຈຶ່ງທໍາການຜະລິດແບບທໍາມະຊາດ ໃນການດໍາລົງຊີວິດ.
- ໃນ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຊາວກະສິກອນຂາດປະສົບການດ້ານເຕັກນິກ ແລະ ການຈັດຕັ້ງກ່ຽວກັບ ການຜະລິດພືດຜັກ ເພື່ອເປັນສິນຄ້າ.
- ທີ່ແຄມແມ່ນໍ້າເຊບັ້ງຫຽງ ມີພື້ນທີ່ສ່ວນຜັກ ແລະ ມີທ່າແຮງສໍາຫຼັບການຜະລິດເປັນສິນຄ້າ ແຕ່ວ່າ ຢູ່ ບ້ານແກ້ງຫົວປາ ບໍ່ສາ ມາດຜະລິດໄດ້ຕະຫຼອດປີ ເພາະສັດລ້ຽງປ່ອຍຕາມທໍາມະຊາດເຂົ້າທໍາລາຍ (ງົວ, ໝູ, ແບ້, ສັດປີກ).
- ການປູກພືດຜັກໃນຊ່ວງລະດູຝົນ ເພື່ອຂາຍ ໃນ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ເມືອງ ນອງ ແມ່ນເປັນໄປໄດ້ຍາກ ເພາະທາງເຂົ້າເຖິງບໍ່ສະດວກ ແລະ ຄ່າຂົນສົ່ງແພງ.
- ຍ້ອນການຜະລິດພືດຜັກໃນພື້ນທີ່ເປັນຂະໜາດນ້ອຍ ໃນ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ, ພໍຄ້າ/ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ ບໍ່ສາມາດລວບລວມພືດຜັກໃນປະລິມານທີ່ພຽງພໍເພື່ອສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງຜູ້ບໍລິໂພກໄດ້ ຢ່າງເພິ່ງພໍໃຈ.

XVI. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຂໍ້ແນະນໍາ ສໍາຫຼັບການສົ່ງເສີມ ແລະ ສະໜັບສະໜຸນທາງເລືອກໃນ ການດໍາລົງຊີວິດ ທີ່ເຊື່ອມໂຍງກັບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າພືດຜັກ ສໍາຫຼັບ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ

ຂໍ້ແນະນໍາທີ່ສະເໜີດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ ແມ່ນເພື່ອສົ່ງເສີມບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ແຕ່ລະບ້ານ ນໍາໃຊ້ເຕັກນິກ ການປູກພືດຜັກ ແບບໃໝ່ເຂົ້າໃນການຜະລິດ ພ້ອມທັງເຜີ້ມຄວາມຍືດຫຍຸ້ນຕໍ່ການປ່ຽນແປງສະພາບດິນຟ້າອາກາດ ແລະ ລຸດຜ່ອນ ການຖ່າງປ່າເຮັດໄຮ່.

- ການປູກພືດຜັກ ແລະ ການຄ້າ ໃນ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ເມືອງນອງ ຄວນສຸມ ໃສ່ການປູກພືດຜັກໃນລະດູແລ້ງ. ບ້ານເມືອງຮົງ (ເມືອງຊົນບຸລີ) ການດໍາລົງຊີວິດມີຄວາມຫຼາກຫຼາຍ (ມັນຕົ້ນ, ງົວ, ເຂົ້ານາ) ແລະ ບ້ານຕັ້ງຢູ່ຫ່າງໄກຈາກໃຈກາງເມືອງ ເຮັດໃຫ້ຊາວບ້ານມີຄວາມສົນໃຈໜ້ອຍ ເຂົ້າຮ່ວມການປູກພືດຜັກເພື່ອເປັນສິນຄ້າ.

- ໃນ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ເມືອງນອງ, ການວາງແຜນນໍາໃຊ້ດິນຂັ້ນບ້ານຄວນຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ (ຖ້າບໍ່ຍັງບໍ່ທັນເຮັດ) ເພື່ອຈັດສັນເນື້ອທີ່ສະເພາະການປູກພືດຜັກເພື່ອເປັນສິນຄ້າ ນີ້ຈະຊ່ວຍລຸດຜ່ອນຜົນກະທົບຂອງການປ່ອຍສັດ ຢູ່ບ້ານແກ້ງຫົວປາ ໃນຂະນະທີ່ມີການຈັດສັນດິນເພື່ອການປູກຜັກລຽບຕາມແຄມນໍ້າ.
- ເນື່ອງຈາກວ່າ ການປູກພືດຜັກ ໃນ 4 ບ້ານພູດອຍ CCA ເປົ້າໝາຍ ແມ່ນເໝາະສົມຜະລິດໃນຊ່ວງລະດູແລ້ງ (ເສັ້ນທາງເຂົ້າເຖິງຫຍ້ງຍາກໃນລະດູຝົນ) ການຕິດຕັ້ງລະບົບການສະໜອງນໍ້າ ພ້ອມທັງມີກຸ່ມນໍາໃຊ້ນໍ້າທີ່ເໝາະສົມສາມາດປັບປຸງການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງນໍ້າເພື່ອຮັບປະກັນມີນໍ້າພຽງພໍສໍາຫຼັບການປູກພືດຜັກໃນຊ່ວງລະດູແລ້ງ.
- ກຸ່ມຜູ້ຜະລິດ (ລະດັບບ້ານ) ໃນ 4 ບ້ານ ເປົ້າໝາຍຄວນຖືກສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນ ແລະ ສະມາຊິກກຸ່ມ ໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມກ່ຽວກັບການປະເມີນຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ, ຊ່ວຍເຫຼືອເຊິ່ງກັນແລະກັນໃນການຜະລິດພືດຜັກ, ຊ່ວຍເຈລະຈາລາຄາ, ແລະ ປະສານງານກັບຜູ້ຂາຍກ່ຽວກັບການເກັບຊື້.
- ສໍາລັບ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ເມືອງນອງ, ສະໜັບສະໜູນຜູ້ຂາຍຍ່ອຍເປັນກຸ່ມ ຄືກັນກັບກຸ່ມຂາຍຊື້ນຽວ ແລະ ມັນຕົ້ນ ທີ່ມີຢູ່ ເພື່ອປັບປຸງການປະສານງານກ່ຽວກັບການຊື້ ແລະ ການເກັບກໍາເຕົ້າໂຮມພືດຜັກ ເມື່ອການຜະລິດພືດຜັກເປັນລະບົບ ແລະ ມີການຈັດຕັ້ງເປັນຮູບເປັນຮ່າງ.
- ເນື່ອງຈາກວ່າການຜະລິດຜັກ ແລະ ການຂາຍ ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນແມ່ຍິງເປັນຜູ້ປະຕິບັດ ສ່ວນຫຼາຍເປັນຊົນເຜົ່າມາຈາກບ້ານເຂດພູດອຍ, ການຝຶກອົບຮົມກ່ຽວກັບການສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງດ້ານບົດບາດຍິງ-ຊາຍຄວນສະໜອງໃຫ້ແມ່ຍິງພາຍໃນບ້ານ ເພື່ອໃຫ້ຂະເຈົ້າເຮັດບົດບາດເປັນຜູ້ນໍາໃນການຜະລິດຂອງບ້ານ. ເຊັ່ນດຽວກັນ, ການຝຶກອົບຮົມກ່ຽວກັບທຸລະກິດຄວນສະໜອງໃຫ້ແກ່ຜູ້ຂາຍເພດຍິງທີ່ມີການຈັດຕັ້ງ ເພື່ອໃຫ້ຂະເຈົ້າສາມາດຫັນປ່ຽນເປັນຜູ້ຂາຍຍ່ອຍລະດັບໃຫຍ່ຂຶ້ນ ແລະ ມີການຈັດຕັ້ງທີ່ເຂັ້ມແຂງ.
- ລາຍໄດ້ທີ່ເຕີ້ມຂຶ້ນຈາກການປູກພືດຜັກ ອາດສາມາດຊ່ວຍບັນເທົາບັນຫາທາງການເງິນສໍາຫຼັບບ້ານພູດອຍ CCA ເປົ້າໝາຍ, ໂດຍສະເພາະໃນຊ່ວງລະດູແລ້ງ, ລຸດຜ່ອນຄວາມຈໍາເປັນໃນການຖາງປ່າເຮັດໄຮ່ເພື່ອປູກມັນຕົ້ນໄດ້ໃນລະດັບໃດໜຶ່ງ.

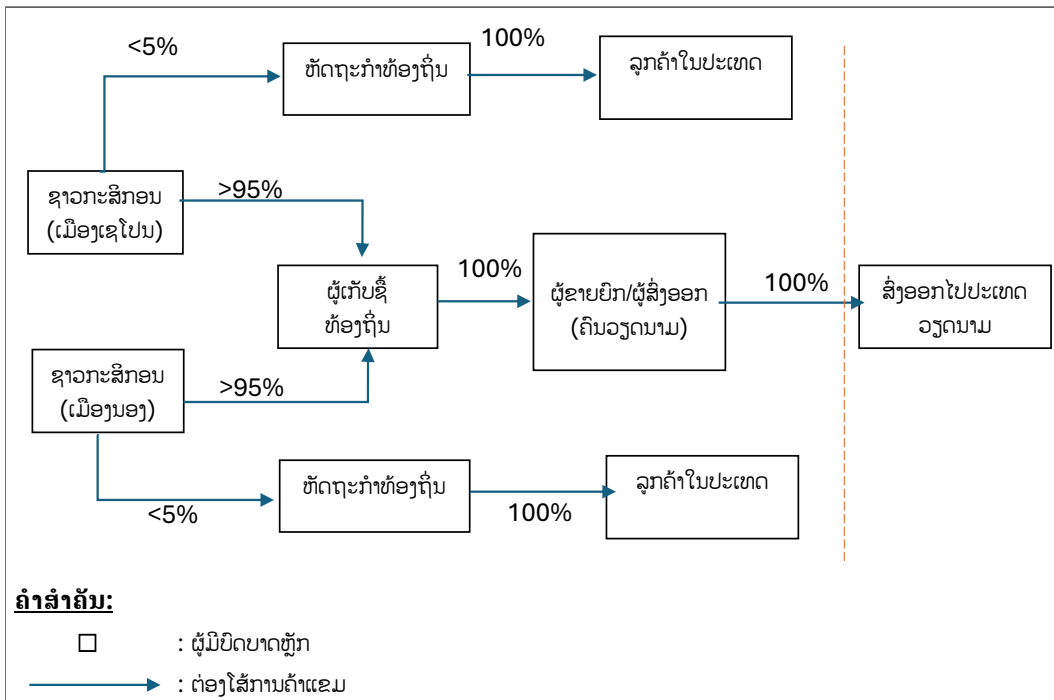
XVII. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າແຂມ ໃນແຂວງສະຫວັນນະເຂດ

ການຜະລິດ ແລະ ການຄ້າແຂມ ໃນພື້ນທີ່ສຶກສາ

ໃນ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ເມືອງນອງ, ໃນປະຈຸບັນ ພົບວ່າ ມີ 2 ເມືອງ (ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ນອງ) ມີສ່ວນຮ່ວມໃນການຄ້າແຂມ. ຜູ້ມີບົດບາດໃນຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດລວມມີຜູ້ເກັບຊື້ໃນທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ຜູ້ຂາຍຍົກ/ຜູ້ສົ່ງອອກຢູ່ໃນເມືອງສໍາຄັນ. ແຂມທີ່ຊື້ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນສົ່ງອອກໄປປະເທດວຽດນາມ, ມີສ່ວນນ້ອຍຂາຍໃຫ້ການການຜະລິດຫັດຖະກໍາທ້ອງຖິ່ນ (ຍຸກວາດ) ເພື່ອຂາຍໃນຕະຫຼາດທ້ອງຖິ່ນ.

ໃນປີ 2023, ຫ້ອງການກະສິກໍາເມືອງເຊໂປນໄດ້ບັນທຶກເນື້ອທີ່ການຜະລິດແຂມທັງໝົດ 275 ຮຕ ໃຫ້ຜົນຜະລິດ 507 ໂຕ່ນ. ເນື້ອທີ່ເຫຼົ່ານີ້ ສ່ວນໃຫຍ່ຢູ່ພາຍໃນ ຫຼື ອ້ອມແອ້ມປ່າໄມ້ຂອງບ້ານ ແລະ ການເກັບກ່ຽວໂດຍຊາວບ້ານ. ແຕ່ໃດມາ, ແຂມມີບົດບາດສໍາຄັນສໍາຫຼັບຊຸມຊົນໃນທັງເມືອງເຊໂປນ ແລະ ເມືອງນອງ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ຍ້ອນເນື້ອທີ່ການຜະລິດມັນຕົ້ນພາຍໃນບ້ານເຕີ້ມຂຶ້ນ ໄດ້ສົ່ງຜົນເຮັດໃຫ້ເນື້ອທີ່ແຂມລຸດລົງຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ. ດັ່ງນັ້ນ, ຊາວບ້ານບາງຄົນ, ໂດຍສະເພາະຜູ້ທີ່ຢູ່ໃນເມືອງເຊໂປນໄດ້ປັບຕົວປູກແຂມສະຫຼັບກັບມັນຕົ້ນ. ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ການປູກພືດສະລັບນີ້ບໍ່ເຫັນມີຢູ່ເມືອງນອງ.

ວິເຄາະຕ່ອງໂສ້ຕະຫຼາດ ໃນພື້ນທີ່ສຶກສາ



ຮູບ 7. ແຜນທີ່ຕ່ອງໂສ້ຕະຫຼາດແຂມ

ລາຍລະອຽດກ່ຽວກັບຜູ້ມີບົດບາດໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ

A. ຜູ້ຜະລິດ

ອີງຕາມການສຳພາດບຸກຄົນ, ການຜະລິດ ແລະ ການຄ້າແຂມ ມີຢູ່ 3 ບ້ານ ຂອງ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ (ແກ້ງຫົວປາ, ທ່າແມະ, ແລະ ຊະວີ). ໃນບ້ານດັ່ງກ່າວນີ້, ປະເມີນວ່າມີປະມານ 80 ຫາ 100% ຂອງຄອບຄົວທັງໝົດຖືເອົາການເກັບກ່ຽວແຂມເປັນແຫຼ່ງລາຍໄດ້ເສີມ, ຊຶ່ງສະເລ່ຍປະມານ 700,000 ກີບ ຕໍ່ ຄອບຄົວ ຕໍ່ ປີ (ລະຫວ່າງ 200,000-2,500,000 ກີບ). ລາຄາແຂມໄດ້ເຕີ້ມຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງໃນຊຸມປີຜ່ານມາ ໂດຍລາຄາປະຈຸບັນສຳຫຼັບແຂມສົດຢູ່ທີ່ 3,000-4,000 ກີບ ຕໍ່ ກິໂລ ຂະນະທີ່ແຂມແຫ້ງມີລາຄາຢູ່ທີ່ 10,000-11,000 ກີບ ຕໍ່ ກິໂລ (3-4 ກິໂລແຂມສົດ ຕໍ່ 1 ກິໂລ ແຂມແຫ້ງ). ຊ່ວງໄລຍະການເກັບກ່ຽວແມ່ນລະຫວ່າງ ເດືອນມັງກອນ ຫາ ເດືອນ ກຸມພາ ຂອງແຕ່ລະປີ, ເປັນຊ່ວງລະດູແລ້ງ ແລະ ການເກັບກ່ຽວເຂົ້າໄດ້ສຳເລັດແລ້ວ. ຊາວກະສິກອນສ່ວນຫຼາຍເລືອກຂາຍໃຫ້ຜູ້ເກັບຊື້ທ້ອງຖິ່ນຢູ່ໃນບ້ານເຂົາເຈົ້າເອງ.

B. ຜູ້ເກັບຊື້

ໃນ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ເມືອງນອງ, ໂດຍສະເລ່ຍໃນແຕ່ລະບ້ານມີຜູ້ເກັບຊື້ທ້ອງຖິ່ນ 3 ຫາ 4 ລາຍ ທີ່ຊື້ ທັງແຂມສົດ ແລະ ແຂມແຫ້ງຈາກຊາວບ້ານ. ເຖິງແມ່ນວ່າ, ການຜະລິດແຂມຢູ່ບ້ານຕັ້ງກາໄລ ລຸດລົງຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ ເພາະການຂະຫຍາຍເນື້ອທີ່ປູກມັນຕົ້ນ, ຜູ້ເກັບຊື້ທ້ອງຖິ່ນຍັງມີຢູ່ສຳຫຼັບຄອບຄົວທີ່ທຸກຍາກ ທີ່ຂາດແຄນທຶນຮອນເພື່ອການປູກມັນຕົ້ນ. ຫຼັງຈາກການເກັບຊື້ ພວກເຂົາເຈົ້າຂາຍແຂມແຫ້ງໃຫ້ຜູ້ຂາຍຍົກ ຫຼື ຜູ້ສົ່ງອອກ ທີ່ຢູ່ໃນຕົວເມືອງ ໃນລາຄາ 11,000-12,000 ກີບ ຕໍ່ ກິໂລ, ສ້າງກຳໄລໄດ້ 1,000 ກີບ ຕໍ່ ກິໂລ. ຜູ້ເກັບຊື້ເຫຼົ່ານີ້ ຊື້ ແລະ ຂາຍ 2 ຫາ 3 ຄັ້ງ ຕໍ່ ປີ ດ້ວຍປະລິມານຂາຍໃນແຕ່ລະຄັ້ງຢູ່ທີ່ 400 ຫາ 1,200 ກິໂລ. ລວມທັງໝົດ ຜູ້ເກັບຊື້ແຕ່ລະລາຍ ຊື້ ແລະ ຂາຍ ປະມານ 800 ຫາ 3,600 ກິໂລ ຕໍ່ ປີ.

C. ຜູ້ຂາຍຍົກ/ຜູ້ສົ່ງອອກ

ໃນ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ, ມີຜູ້ສົ່ງອອກ 12 ລາຍ (ພໍ້ຄ້າຊາວວຽດນາມຢູ່ເມືອງເຊໂປນ) ທີ່ມີສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງການ ຊື້ ແລະ ສົ່ງອອກແຂມ ຈາກ ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ເມືອງນອງ, ໂດຍສະເພາະ ຈາກບ້ານແກ້ງຫົວປາ ແລະ ບ້ານທ່າ ແມະ (ເມືອງເຊໂປນ). ຜູ້ສົ່ງອອກ (ບໍ່ໄດ້ສໍາພາດ) ກໍ່ມີຢູ່ເມືອງນອງເຊ່ນດຽວກັນ ເກັບຊື້ແຂມຈາກບ້ານຊະວີ. ອີງ ຕາມການລາຍງານຂອງຜູ້ຕາງໜ້າຜູ້ສົ່ງອອກ (ຊາວວຽດນາມ) ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ, ປະເມີນວ່າຜູ້ສົ່ງອອກແຕ່ລະລາຍຊື້ ແລະ ສົ່ງແຂມອອກ ລະຫວ່າງ 50 ຫາ 100 ໂຕ່ນ ຕໍ່ປີ. ລົດບັນທຸກແຕ່ລະຄັນສໍາຫຼັບການສົ່ງອອກໄປທີ່ຊາຍແດນ ສາມາດບັນທຸກ 4-5 ໂຕ່ນ ຕໍ່ ຄັ້ງ ພ້ອມຄ່າຂົນສົ່ງລະຫວ່າງ 2,700,000 ຫາ 2,800,000 ກີບ (ລວມຄ່ານໍ້າມັນ ລົດ, ຄ່າທໍານຽມຜ່ານແດນ, ແລະ ຄ່າອາ ຫານ). ສໍາຫຼັບຜູ້ສົ່ງອອກດັ່ງກ່າວ, ລາຄາຊື້ແຂມສົດແມ່ນ 5,000-6,000 ກີບຕໍ່ກິໂລ ແລະ ແຂມແຫ້ງ 11,000-12,000 ກີບຕໍ່ ກິໂລ. ແຂມທີ່ສົ່ງອອກໄປ ຖືກຂາຍຢູ່ປະເທດວຽດນາມ, ສ່ວນຫຼາຍໃຫ້ສູນປຸງແຕ່ງ/ແປຮູບ ໃນລາຄາປະມານ 13,000 ຫາ 15,000 ກີບ ຕໍ່ ກິໂລ.

ຄຸນລັກສະນະຂອງແຂມ ແລະ ກິນໄກກໍານິດລາຄາໃນຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າ

ແຂມແມ່ນເຄື່ອງປ່າຂອງດົງ ທີ່ໃນປະເທດລາວ ຊາວກະສິກອນເກັບກ່ຽວຈາກປ່າໄມ້ ຫຼື ເນື້ອທີ່ເຮັດການຜະລິດມາ ກ່ອນ. ແຂມສາມາດຈະເລີນເຕີບໂຕຢ່າງໄວວາ, ຊຶ່ງສາມາດເກັບກ່ຽວໄດ້ໃນໄລຍະ 1 ປີ ຫຼັງຈາກການຖາງປ່າເຮັດໄຮ່. ເນື່ອງຈາກວ່າການຜະລິດແຂມບໍ່ຕ້ອງການສິ່ງນໍາເຂົ້າ ແລະ ກຽມພ້ອມເປັນແຫຼ່ງລາຍຮັບ. ຊາວບ້ານເກັບກ່ຽວ ແລະ ຂາຍເມື່ອເວລາສະດວກ ໃຫ້ຊ່ອງທາງຕະຫຼາດທີ່ໜັ້ນໃຈ ເຊ່ນ ຜູ້ເກັບຊື້ທ້ອງຖິ່ນ ຜູ້ທີ່ເປັນສະມາຊິກໃນຄອບຄົວ ຫຼື ຊາວບ້ານໃກ້ຄຽງ. ຜູ້ເກັບຊື້ທ້ອງຖິ່ນເຫຼົ່ານີ້ ເປັນທີ່ຮູ້ຈັກກັນດີ ແລະບໍ່ມີການແຍ້ງຊິງກັນຊື້ຜົນຜະລິດ. ນອກຈາກນັ້ນ, ຜູ້ເກັບຊື້ທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ຊາວບ້ານເຫັນດີກ່ຽວກັບໂຄງສ້າງລາຄາ ທີ່ອີງຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດສາກົນ. ດັ່ງນັ້ນ, ຜູ້ຂາຍຍົກ ແລະ ຜູ້ສົ່ງອອກ ເປັນຜູ້ກໍານິດກ່ຽວກັບລາຄາຊື້ຂາຍໃນການເຊື່ອມໂຍງຕະຫຼາດຕ່າງໆ. ໃນກໍລະນີ, ຊາວບ້ານສາມາດດໍາເນີນການຮ່ວມເປັນກຸ່ມ ແລະ ຜະລິດໄດ້ຈໍານວນຫຼາຍ, ພວກເຂົາເຂົ້າສາມາດມີການຕໍ່ລອງກັບຜູ້ ຂາຍຍົກ ແລະ ຜູ້ສົ່ງອອກເພື່ອກໍານິດລາຄາໄດ້.

XVIII. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຄຸນລັກສະນະທໍາແຮງດ້ານການຜະລິດ/ການຄ້າ ແລະ ສົ່ງທໍາທາຍຂອງ ຕ່ອງໂສ້ແຂມ ຢູ່ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ

ການສໍາພາດບຸກຄົນ ສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າການຜະລິດແຂມເປັນສິນຄ້າ ສໍາຫຼັບຜູ້ຊາຍ ແລະ ຜູ້ຍິງ ຂອງ 4 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງເຊໂປນ ແລະ ເມືອງນອງ, ໃນຂະນະດຽວກັນ ບໍ່ມີຜູ້ໃຫ້ສໍາພາດຄົນໃດຢູ່ບ້ານເມືອງຮົງ (ເມືອງ ຊົນບຸລີ) ເວົ້າເຖິງການຜະລິດແຂມ. ເບິ່ງລວມແລ້ວ ການເຂົ້າຮ່ວມຂອງຜູ້ຊາຍ ແລະ ຜູ້ຍິງ ໃນການຜະລິດ ແລະ ການ ຄ້າແຂມ ມີອັດຕາສ່ວນເທົ່າໆກັນ (ຜູ້ຊາຍ 14 ຄົນ ທຽບກັບ ຜູ້ຍິງ 11 ຄົນ). ຂໍ້ມູນທີ່ໄດ້ຮັບຈາກການສຶກສາ ຊ່ວງດໍາ ເນີນງານ/ໜ້າວຽກ 0 ກໍ່ຍືນຍັນເຊ່ນດຽວກັນ ວ່າຜູ້ຍິງມີບົດບາດຄືກັນກັບຜູ້ຊາຍໃນການຜະລິດ ແລະ ການຄ້າແຂມ.

ເມືອງ	ບ້ານ	ການຜະລິດແຂມ	
		ເພດ	ລາຍຮັບ
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	300,000.00
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	900,000.00
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	500,000.00
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	1,000,000.00
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຍິງ	500,000.00
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	

ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຍິງ	
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຊາຍ	
ເຊໂປນ	ແກ້ງຫົວປາ	ຍິງ	800,000.00
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຍິງ	1,000,000.00
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຍິງ	1,000,000.00
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຍິງ	1,000,000.00
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	1,500,000.00
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	800,000.00
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	500,000.00
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຍິງ	500,000.00
ເຊໂປນ	ທ່າແມະ	ຊາຍ	2,500,000.00
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	200,000.00
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຍິງ	
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	
ນອງ	ຕັງກາໄລ	ຊາຍ	
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	600,000.00
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	500,000.00
ນອງ	ຊະວີ	ຍິງ	700,000.00
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	400,000.00
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	300,000.00
ນອງ	ຊະວີ	ຍິງ	500,000.00
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	300,000.00
ນອງ	ຊະວີ	ຊາຍ	700,000.00
ນອງ	ຊະວີ	ຍິງ	300,000.00
ນອງ	ຊະວີ	ຍິງ	500,000.00

ຕາຕະລາງ 29. ລາຍຮັບຈາກການຜະລິດແຂມ ຈາກການສໍາພາດບຸກຄົນ ໃນບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ຢູ່ເມືອງ ເຊໂປນ ແລະ ນອງ

ສັງເກດໄດ້ຈາກບຸກຄົນຜູ້ໃຫ້ສໍາພາດ ຜູ້ທີ່ບໍ່ມີການຜະລິດແຂມ ຢູ່ບ້ານຕັງກາໄລ (ເມືອງນອງ) ແມ່ນພົວພັນໂດຍກົງ ກັບການເຕີ້ມຂຶ້ນຂອງການຜະລິດມັນຕົ້ນພາຍໃນບ້ານ (ອີງໃສ່ ພາກມັນຕົ້ນ ຂອງບົດລາຍງານສະບັບນີ້).

A. ທ່າແຮງຂອງຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າແຂມໃນພື້ນທີ່ເປົ້າໝາຍ

- ການຜະລິດແຂມຕ້ອງການສິ່ງນໍາເຂົ້າໃນການຜະລິດຕໍ່າ (ນອກຈາກແຮງງານ).
- ເພາະສິ່ງອອກໄປປະເທດເພື່ອນບ້ານ ວຽດນາມເປັນສ່ວນໃຫຍ່, ເປັນຜົນດີໃຫ້ແກ່ການລຸດຕົ້ນທຶນໃນການຂົນສົ່ງ.
- ເນື່ອງຈາກວ່າແຂມມີນໍ້າໜັກເບົາກ່ວາຜະລິດຕະພັນອື່ນໆ ແຂມແມ່ນງ່າຍໃນການບັນທຸກ, ເກັບຮັກສາ ແລະປຸງແຕ່ງ.
- ຊາວບ້ານສາມາດເຂົ້າເຖິງງ່າຍ ແລະ ເກັບກ່ຽວ ແລະ ການຜະລິດແຂມແມ່ນທຸກຄົນພາຍໃນຄອບຄົວເຮັດໄດ້. ການທໍາລາຍປ່າໄມ້ເພື່ອຜະລິດແຂມສາມາດປ້ອງກັນໄດ້ ເມື່ອເຂດຜະລິດແຂມໄດ້ຖືກຈັດສັນຢ່າງດີດ້ວຍການວາງແຜນນໍາໃຊ້ດິນ. ການບັງຄັບໃຊ້ລະບຽບການ ຂອງການວາງແຜນນໍາໃຊ້ດິນ ແລະປ່າປ້ອງກັນແຫ່ງຊາດ (ໂດຍອໍານດການປົກຄອງທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ) ສໍາຫຼັບບ້ານ ເຊ່ນ ບ້ານທ່າແມະ ແລະ ຊະວິ ອາດສາມາດລຸດຜ່ອນຜົນຮ້າຍຈາກການທໍາລາຍປ່າໄມ້.
- ແຂມແມ່ນແຫຼ່ງລາຍຮັບເພີ່ມທີ່ສໍາຄັນ ສໍາຫຼັບຄອບຄົວທຸກຍາກ, ໂດຍສະເພາະ ແມ່ຍິງ ແລະ ປະຊາຊົນຜູ້ບອບບາງ ໃນຊຸມຊົນເຜົ່າເຂດພູດອຍ ບ້ານແກ້ງຫົວປາ, ທ່າແມະ ແລະ ຊະວິ.
- ຊາວກະສິກອນຈໍານວນໜຶ່ງ (ໂດຍສະເພາະ ຜູ້ຢູ່ບ້ານແກ້ງຫົວປາ, ທ່າແມະ ແລະ ຊະວິ) ໄດ້ປູກແຂມ ໃນພື້ນທີ່ດິນຂອງຂະເຈົ້າຢູ່ແລ້ວ ໂດຍສະເພາະ ໃນ ພື້ນທີ່ເຂົ້າໄຮ່ ແລະ ມັນຕົ້ນ. ດ້ວຍລາຍໄດ້ທີ່ສູງຂຶ້ນຈາກການຜະລິດ ແລະ ການຄ້າແຂມ ທີ່ມີການຈັດຕັ້ງ, ບັນດາບ້ານເຫຼົ່ານີ້ ອາດສາມາດລຸດຜ່ອນຄວາມຈໍາເປັນໃນການຖ່າງປ່າເຮັດໄຮ່ເພື່ອປູກມັນຕົ້ນ ຫັນມາຜະລິດແຂມ ທີ່ໃຊ້ຕົ້ນທຶນການຜະລິດຕໍ່າ.
- ແຂມມີທ່າແຮງໃນການເພີ່ມມູນຄ່າ ດ້ວຍການປຸງແຕ່ງ ເປັນຍຸກວາດ. ຜະລິດຕະພັນດັ່ງກ່າວນີ້ ມີຜູ້ບໍລິໂພກໃນທ້ອງຖິ່ນຫຼາຍສົມຄວນ.

B. ສິ່ງທ້າທາຍຕົ້ນຕໍຂອງຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າແຂມໃນພື້ນທີ່ເປົ້າໝາຍ

- ປະຈຸບັນ, ການຜະລິດມັນຕົ້ນໃນພື້ນທີ່ເຂດເປົ້າໝາຍໂຄງການໄດ້ເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ ແລະ ມີແນວໂນມສືບຕໍ່ຂະຫຍາຍໃນຊຸມປີຕໍ່ໜ້າ, ຊຶ່ງສິ່ງຜົນເຮັດໃຫ້ການເປີດປ່າ, ທໍາລາຍປ່າໄມ້, ແລະການຖາງປ່າເຮັດໄຮ່ເພີ່ມຂຶ້ນ. ນີ້ໝາຍເຖິງເນື້ອທີ່ແຂມລຸດລົງ ແລະ ປະເຊີນກັບສິ່ງທ້າທາຍອັນໃໝ່ສໍາຫຼັບຊາວບ້ານທີ່ພວມຊອກຫາກິດຈະກຳສ້າງລາຍໄດ້ຈາກແຂມທີ່ມີຜົນປະໂຫຍດທາງເສດຖະກິດ ໂດຍສະເພາະ:
 - o ຊາວກະສິກອນຈໍາເປັນຕ້ອງເດີນທາງໄກຈາກບ້ານ ເພື່ອໄປຫາພື້ນທີ່ງົມແຂມ;
- ມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກໃນການສົ່ງເສີມຊາວກະສິກອນປູກແຂມໃນບາງບ້ານ ຍ້ອນຄວາມດຶງດູດໃຈໃນການປູກມັນຕົ້ນ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ນີ້ແມ່ນມີຄວາມສ່ຽງນ້ອຍ ສໍາຫຼັບຊາວບ້ານທີ່ທຸກຍາກ ແລະ ຊາວກະສິກອນທີ່ບໍ່ມີດິນການຜະລິດພຽງພໍ.

XIX. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຂໍ້ແນະນໍາ ສໍາຫຼັບການສົ່ງເສີມ ແລະ ສະໜັບສະໜຸນທາງເລືອກໃນການດໍາລົງຊີວິດ ທີ່ເຊື່ອມໂຍງກັບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າແຂມ ສໍາຫຼັບ 5 ບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ

ຂໍ້ແນະນໍາທີ່ສະເໜີດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ ແມ່ນເພື່ອສົ່ງເສີມບ້ານ CCA ເປົ້າໝາຍ ແຕ່ລະບ້ານ ນໍາໃຊ້ເຕັກນິກການປູກແຂມເຂົ້າໃນການຜະລິດ ພ້ອມທັງເພີ່ມຄວາມຍືດຫຍຸ້ນຕໍ່ການປ່ຽນແປງສະພາບດິນຟ້າອາກາດ ແລະ ລຸດຜ່ອນການຖ່າງປ່າເຮັດໄຮ່.

- ຢູ່ ບ້ານແກ້ງຫົວປາ: ດໍາເນີນການ ຫຼື ປັບປຸງການວາງແຜນນໍາໃຊ້ດິນທີ່ຈັດສັນເນື້ອທີ່ປູກແຂມ ສໍາຫຼັບການຜະລິດ ແລະ ການຄ້າ. ເນື່ອງຈາກວ່າແຂມສາມາດທົນທານຄວາມແຫ້ງແລ້ງ ແລະ ສາມາດເກີດໄດ້ໃນພື້ນທີ່ສູງ, ເຂດທີ່ຈັດສັນນີ້ອາດອີງໃສ່ການເຂົ້າເຖິງຂອງຊາວບ້ານ. **ການດໍາເນີນການໃນລັກສະນະດຽວກັນນີ້ ສາມາດຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ຢູ່ບ້ານທ່າແມະ ແລະ ຊະວິ ແຕ່ວ່າການ**

ອະນຸຍາດພິເສດ ແມ່ນມອບໝາຍໂດຍອຳນາດການປົກຄອງປ່າປ້ອງກັນແຫ່ງຊາດ ຊຶ່ງເຂົ້າໃຈວ່າການວາງແຜນສາມາດຮັບປະກັນການຜະລິດແຂມຖືກຕ້ອງຕາມກົດໝາຍ ໃນແຕ່ເຂດທີ່ຖືກອະນຸຍາດເທົ່ານັ້ນ. ປະສົບການຂອງບ້ານ ຂອງໂຄງການ WCS ທີ່ມີການຜະລິດແຂມ ຢູ່ເຂດປ່າປ້ອງກັນແຫ່ງຊາດ ນ້ຳແອດພູເລີຍ ສາມາດນຳມາປະຍຸກໃຊ້ໃນບ້ານເຫຼົ່ານີ້.

- ສຳຫຼັບ ບ້ານແກ້ງຫົວປາ, ທ່າແມະ ແລະ ຊະວີ: ການປຸງແຕ່ງເພື່ອເຜີ້ມມູນຄ່າເຊ່ນ ການຜະລິດຍຸກວາດ ເພື່ອເຜີ້ມລາຍຮັບທາງເສດຖະກິດ ນອກຈາກມີແຕ່ການເກັບກ່ຽວ ແລະ ຂາຍຢ່າງດຽວ. ດ້ວຍການເຜີ້ມມູນຄ່າ ແລະ ລາຍໄດ້ນີ້ຈະສາມາດລຸດຜ່ອນຄວາມຈຳເປັນເພື່ອເກັບກ່ຽວໃນພື້ນທີ່ກ້ວາງເພື່ອພຽງແຕ່ຂາຍແຂມສົດ ໃນປະລິມານຫຼາຍ, ສະນັ້ນ ກໍ່ເປັນການຊ່ວຍລຸດຜ່ອນການທຳລາຍປ່າໄມ້.
- ໃນ ບ້ານແກ້ງຫົວປາ, ທ່າແມະ ແລະ ຊະວີ: ພັດທະນາກຸ່ມຜູ້ຜະລິດ ພ້ອມຝຶກອົບຮົມທາງວິຊາການກ່ຽວກັບການຄຸ້ມຄອງແຂມ ແລະ ເຕັກການເຜີ້ມມູນຄ່າດ້ວຍການປຸງແຕ່ງ (ເຊ່ນ: ການເຮັດຍຸກວາດ). ການປຸງແຕ່ງເຜີ້ມມູນຄ່າ ອາດສາມາດເປັນປະໂຫຍດ ແກ່ຜູ້ຍິງ ແລະ ປະຊາຊົນ ຜູ້ທີ່ບອບບາງ.
- ເນື່ອງຈາກວ່າ ບ້ານຕ້າກາໄລ ໄດ້ສຸມໃສ່ການປູກມັນຕົ້ນແລ້ວ ໃນຂະນະດຽວກັນ ບ້ານເມືອງຮິງ ກໍ່ມີອາຊີບທີ່ຫຼາກຫຼາຍຢູ່ແລ້ວ ການສະໜັບສະໜູນຊ່ວຍເຫຼືອການຜະລິດແຂມ ແມ່ນບໍ່ແນະນຳ ສຳຫຼັບບ້ານດັ່ງກ່າວນີ້.
- ໃນ 3 ບ້ານຊົນເຜົ່າເຂດພູດອຍ ຄື ບ້ານກ້າງຫົວປາ, ທ່າແມະ ແລະ ຊະວີ, ເນື່ອງຈາກວ່າ ການຜະລິດແລະ ການຂາຍແຂມ ໄດ້ຖືກຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ໂດຍຜູ້ຊາຍແະ ຜູ້ຍິງ ຢ່າງເທົ່າທຽມກັນ, ຂະເຈົ້າຄວນໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມດ້ານການສ້າງຄວເຂັ້ມແຂງບົດບາດຍິງ-ຊາຍ ແລະ ຫັດສະການຜະລິດ (ເຊ່ນ: ການເຮັດຍຸກວາດ) ເພື່ອໃຫ້ຂະເຈົ້າເຮັດບົດບາດການນຳພາ ການຜະລິດຂອງບ້ານ.
- ໃນເນື້ອທີ່ທີ່ມີການຖາງຈູດເພື່ອທຳການຜະລິດມາກ່ອນ, ແຂມສາມາດປູກສະຫຼັບກັບຖົ່ວແຮ (ເພື່ອດູດຊັບທາດໄນໂຕຣເຈນໄວ້ໃນດິນ) ເພື່ອປັບປຸງສະພາບຂອງດິນ, ໃຫ້ອາຫານສຳຫຼັບສັດລ້ຽງ ໃນຂະນະດຽວກັນກໍ່ສ້າງລາຍຮັບໄດ້ໃຫ້ແກ່ ບ້ານແກ້ງຫົວປາ, ທ່າແມະ ແລະ ຊະວີ ເປົ້າໝາຍ.

IX. ເອກະສານແນບທ້າຍ 1. ຄຳແນະນຳກ່ຽວກັບການສຳພາດ

ຟອມ A

ແບບຟອມສຳພາດ ສິນທະນາກຸ່ມ

ວັນ, ເດືອນ, ປີເກັບກຳຂໍ້ມູນ

.....

ຊື່ບ້ານ.....ເມືອງ.....

ຈຳນວນຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ.....ຊາຍ.....ຍິງ.....

ເພດຊາຍ	ເພດຍິງ
1. ຊື່.....	1.
2.	2.....
3.	3.....
4.	4.....
5.	5.....

I. ຂໍ້ມູນທົ່ວໄປ

1.1. ທ່ານບອກໄດ້ບໍ່ວ່າບ້ານຂອງທ່ານມີການຜະລິດກະສິກຳ ພືດ ແລະສັດທີ່ພື້ນເດັ່ນຫຍັງແດ່?

ລ/ດ	ປະເພດການ ຜະລິດ	ຈ/ນຄອບຄົວ ຜະລິດ	ຈ/ນຄຄ ທີ່ຜ/ ລຫຼາຍສຸດ	ລາຍໄດ້ ສະເລ່ຍ/ ຄອບຄົວ	ລາຍໄດ້ ສູງສຸດ	ລາຍໄດ້ຕໍ່າ ສຸດ
1						
2						
3						
4						
5						
6						

1.2. ບ້ານຂອງທ່ານໄດ້ມີການເກັບເຄື່ອງປ່າຂອງດົງທີ່ສາມາດຂາຍ ແລະສ້າງລາຍຮັບມີຫຍັງແດ່?

ລ/ດ	ປະເພດຜະລິດຕະພັນ	ຈ/ນຄອບ ຄົວທີ່ຫາ	ຈ/ນຄຄທີ່ ຫຼາຍສຸດ	ລາຍໄດ້ ສະເລ່ຍ/ ຄອບຄົວ	ລາຍໄດ້ສູງ ສຸດ	ລາຍໄດ້ຕໍ່າສຸດ
1						
2						
3						
4						
5						
6						

1.3. ນອກຈາກການຜະລິດກະສິກໍາ ແລະເກັບເຄື່ອງປ່າຂອງດົງບ້ານຂອງທ່ານໄດ້ມີ ກິດຈະກຳອື່ນໆທີ່ສາມາດສ້າງລາຍຮັບແກ່ຄອບຄົວເຊັ່ນ: ຕໍ່າຫຼຸກ, ຈັກສານ.....?

.....

.....

.....

1.4. ປະຕິທິນໃນການຂາຍຜະລິດຕະພັນພາຍໃນບ້ານຂອງທ່ານມີຄືແນວໃດ?

ລາຍການ	ເດືອນ											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

1.5. ຜະລິດຕະພັນທີ່ເປັນບຸລິມະສິດໃນການສ້າງລາຍຮັບໃຫ້ແກ່ຄອບຄົວພາຍໃນບ້ານຂອງທ່ານມີຜະລິດຕະພັນຫຍັງແດ່? ຈົ່ງຊ່ວຍຈັດລຽງ 5 ອັນດັບໆ

- ອັນດັບທີ1:ຈໍານວນຄອບຄົວ.....
- ອັນດັບທີ2:ຈໍານວນຄອບຄົວ.....
- ອັນດັບທີ3:ຈໍານວນຄອບຄົວ.....
- ອັນດັບທີ4:ຈໍານວນຄອບຄົວ.....
- ອັນດັບທີ5:ຈໍານວນຄອບຄົວ.....

II. ຂໍ້ມູນສະເພາະການຂາຍ

2.1. ບັນດາຜະລິດຕະພັນທີ່ເປັນບໍລິມະສິດຂ້າງເທິງ ພາຍໃນບ້ານຂອງທ່ານທ່ານໄດ້ຂາຍໃຫ້ໃຜແດ່?

- 1) ຊື່.....ເບີໂທ.....ມາແຕ່ໃສ.....
- 2) ຊື່.....ເບີໂທ.....ມາແຕ່ໃສ.....
- 3) ຊື່.....ເບີໂທ.....ມາແຕ່ໃສ.....
- 4) ຊື່.....ເບີໂທ.....ມາແຕ່ໃສ.....
- 5) ຊື່.....ເບີໂທ.....ມາແຕ່ໃສ.....
- 6) ຊື່.....ເບີໂທ.....ມາແຕ່ໃສ.....
- 7) ຊື່.....ເບີໂທ.....ມາແຕ່ໃສ.....
- 8) ຊື່.....ເບີໂທ.....ມາແຕ່ໃສ.....
- 9)

2.2. ທ່ານຮູ້ບໍ່ວ່າພໍ່ຄ້າດັ່ງກ່າວ ຂາຍຜະລິດຕະພັນທີ່ຊື້ຈາກບ້ານ ໄປຂາຍທາງໃດຕໍ່?

.....
.....
.....

2.3. ໃນຂະບວນການ ຫຼື ຮູບແບບການຊື້ເຊັ່ນ, ການຕິດຕໍ່ພົວພັນ, ການຕັ້ງລາຄາ, ການຕໍ່ລອງລາຄາ, ການ
ຄັດເລືອກຄຸນນະພາບ, ປະລິມານການຊື້, ການຈ່າຍ, ການຂົນສົ່ງ ແລະອື່ນໆ ເປັນຄືແນວໃດ?

.....
.....
.....

2.4. ໃນຂະບວນການຂາຍເຊັ່ນ, ການຕິດຕໍ່ພົວພັນ, ການຕັ້ງລາຄາ, ການຕໍ່ລອງລາຄາ, ການຮັບເງິນ, ແລະ
ການທ້ອນເງິນແມ່ນໃຜເປັນຜູ້ຈັດການ? ຍິງ/ຊາຍ

.....
.....

2.5. ການຂາຍຜະລິດຕະພັນພາຍໃນບ້ານຂອງທ່ານມີຂໍ້ສະດວກ, ຂໍ້ຫຍຸ້ງຍາກ ແລະ ສິ່ງທ້າທາຍຫຍັງແດ່?

.....
.....
.....
.....

ຂອບໃຈ

ຟອມ B

ແບບຟອມສໍາພາດ ຜູ້ຜະລິດ

ວັນ, ເດືອນ, ປີເກັບກຳຂໍ້ມູນ

.....

ລຳດັບ.....ບ້ານ.....ເມືອງ.....
 ຊື່ຜູ້ໃຫ້ສໍາພາດ.....ເພດ.....ອາຍຸ.....ເບີໂທ.....
 ປະເພດຂອງຜະລິດຕະພັນສຶກສາ:

I. ຂໍ້ມູນທົ່ວໄປ

1.1. ໃນບັນດາກິດຈະກຳຂ້າງລຸ່ມນີ້ ມີກິດຈະກຳໃດແດ່ທີ່ຄອບຄົວຂອງທ່ານເຮັດເປັນຕົ້ນຕໍ?

	ຜົນຜະລິດ/ປີ	ທ່ານໄດ້ຂາຍບໍ່?	ຖ້າຂາຍ, ລາຍຮັບຈາກການຂາຍຜະລິດຕະພັນດັ່ງກ່າວແມ່ນເທົ່າໃດ/ປີ?
ຜະລິດເຂົ້າ		Yes No	
ເຮັດສວນ		Yes No	
ໄມ້ແລະພືດອຸດສາຫະກຳ		Yes No	
ງົວ/ຄວາຍ		Yes No	
ໜູ		Yes No	
ແບ້		Yes No	
ສັດປີກ		Yes No	
ເກັບເຄື່ອງປ່າຂອງດົງ		Yes No	
ຄ້າຂາຍ		Yes No	
ຮັບຈ້າງທົ່ວໄປ			
ອື່ນໆ1 (.....)			
ອື່ນໆ2 (.....)			

1.2. ກິດຈະກຳທີ່ສ້າງລາຍຮັບຕົ້ນຕໍໃຫ້ກັບຄອບຄົວຂອງທ່ານແມ່ນມີກິດຈະກຳໃດແດ່?

- 1.....
- 2.....
- 3.....

II. ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບການຂາຍຜະລິດຕະພັນສຶກສາ

2.1. ໃນປີທີ່ຜ່ານມາ, ທ່ານໄດ້ຂາຍຜະລິດຕະພັນສຶກສາ ໃຫ້ໃຜແດ່?

ຜູ້ຊື້	ປະລິມານຂາຍ(/ປີ)	ລາຄາຂາຍ(ຕໍ່າ)	ຊ່ວງເວລາຂາຍ	ຈຳນວນຄັ້ງທີ່ຂາຍຕໍ່ປີ	ປີທີ່ເລີ່ມ

4			9	
5			10	

V. ການພົວພັນລະຫວ່າງຜູ້ຊື້ແລະຜູ້ຂາຍ

5.1. ກະລຸນາບອກລະດັບຄວາມເຊື່ອໝັ້ນຂອງທ່ານທີ່ມີຕໍ່ຜູ້ທີ່ມາຊື້ຜະລິດຕະພັນນໍາທ່ານ?

	ຊື້ຜູ້ຊື້	ລະດັບຄວາມເຊື່ອໝັ້ນຂອງທ່ານທີ່ມີຕໍ່ກັບຜູ້ຊື້ແມ່ນຢູ່ໃນລະດັບໃດ?(0 = ບໍ່ເຊື່ອ, 3 = ເຊື່ອທີ່ສຸດ)	ທ່ານໄດ້ມີຂໍ້ຕົກລົງພິເສດກັບຜູ້ຊື້ບໍ່?	ທ່ານມີສາຍພົວພັນພິເສດກັບຜູ້ສະໜອງບໍ່?	ຖ້າມີ, ແມ່ນສາຍພົວພັນແບບໃດ?
1		0 1 2 3	Yes No	Yes No
2		0 1 2 3	Yes No	Yes No
3		0 1 2 3	Yes No	Yes No
4		0 1 2 3	Yes No	Yes No
5		0 1 2 3	Yes No	Yes No
6		0 1 2 3	Yes No	Yes No

5.2. ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນຂ່າວສານການຕະຫຼາດ ທ່ານຮັບຮູ້ນໍາພາກສ່ວນໃດໃນລຸ່ມນີ້?

	ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ	Yes No		ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ	Yes No
1	ຄອບຄົວ	Yes No	6	ພໍ່ຄ້າ	Yes No
2	ໝູ່ເພື່ອນ ແລະເພື່ອນບ້ານ	Yes No	7	ໂທລະພາບ,ວິທະຍຸ	Yes No
3	ການສົ່ງເສີມລັດ, ເອກະຊົນ	Yes No	8	ເຟັກບຸກ	Yes No
4	ອົງການຈັດສາກົນ	Yes No	9	ວອດແອບ	Yes No
5	ກຸ່ມຊາວກະສິກອນ	Yes No	10	ອື່ນໆ.....	Yes No

VI. ບັນຫາໃນການຄ້າຂາຍ

6.1. ໃນລະຫວ່າງ 3 ປີ ຫຼັງ, ທ່ານເຄີຍພົບບັນຫາໃນການຊື້ຂາຍຜະລິດຕະພັນບໍ່? ມີ ບໍ່ມີ

ຖ້າມີ,ແມ່ນບັນຫາແບບ

ໃດ

.

.....

.....

ຂໍຂອບໃຈ

ຟອມ C

ແບບສຳພາດ - ຜູ້ເກັບຊື້ພາຍໃນບ້ານ ແລະ ເມືອງ

ວັນ, ເດືອນ, ປີເກັບກຳຂໍ້ມູນ

ລຳດັບ.....ບ້ານ.....ເມືອງ.....
 ຊື່ຜູ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນ.....ອາຍຸ..... ເພດ.....ລະດັບການສຶກສາ.....
 ເບີໂທລະສັບ....., ທີ່ຢູ່ປະຈຸບັນ.....
 ປະເພດຂອງຜະລິດຕະພັນສຶກສາ:

I. ຂໍ້ມູນທົ່ວໄປ

1.1. ອາຊີບຕົ້ນຕໍທີ່ທ່ານເຮັດມີຫຍັງແດ່?

	ກິດຈະກຳ	ປີທີ່ເລີ່ມ		ກິດຈະກຳ	ປີທີ່ເລີ່ມ
1			4		
2			5		
3			6		

1.2. ທ່ານເກັບຊື້ຜະລິດຕະພັນປະເພດໃດແດ່?

	ປະເພດຜະລິດຕະພັນ	ປະລິມານ (/ປີ)	ປີທີ່ເລີ່ມ		ປະເພດຜະລິດຕະພັນ	ປະລິມານ (/ປີ)	ປີທີ່ເລີ່ມ
1				6			
2				7			
3				8			
4				9			
5				10			

II. ແຫຼ່ງສະໜອງຜະລິດຕະພັນທີ່ສຶກສາ (ມັນຕົ້ນ, ງົວ, ໝູ, ພືດຜັກ, ແຂມ)

2.1 ຢູ່ໃສ ແລະ ຈາກ ໃຜ ເຈົ້າຊື້ຜະລິດຕະພັນນີ້?

	ຜູ້ຂາຍ	ປະລິມານຊື້ (/ປີ)	ລາຄາຊື້ (ຕໍ່າສຸດ - ສູງສຸດ)	ຊ່ວງເວລາຊື້	ຈຳນວນຄັ້ງທີ່ຊື້ຕໍ່ປີ	ປີທີ່ເລີ່ມຕົ້ນຊື້
1.	ຊື່..... ທີ່ຢູ່..... ເບີໂທ					
2.	ຊື່..... ທີ່ຢູ່.....					

	ເປີໂທ					
3.	ຊື່..... ທີ່ຢູ່..... ເປີໂທ					
4.	ຊື່..... ທີ່ຢູ່..... ເປີໂທ					
5.	ຊື່..... ທີ່ຢູ່..... ເປີໂທ					

2.2.

	ຊື່ຜູ້ສະໜອງ	ລະດັບຄວາມເຊື່ອໝັ້ນ ຂອງທ່ານທີ່ມີຕໍ່ກັບຜູ້ສະ ໜອງແມ່ນຢູ່ໃນລະດັບ ໃດ?(0 = ບໍ່ເຊື່ອ, 3 = ເຊື່ອທີ່ສຸດ)	ທ່ານໄດ້ມີຂໍ້ ຕົກລົງພິເສດ ກັບຜູ້ສະໜອງ ບໍ່?	ທ່ານມີສາຍ ພົວພັນ ພິເສດກັບຜູ້ ສະໜອງບໍ່?	ຖ້າມີ, ແມ່ນສາຍພົວພັນ ແບບໃດ?
1.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
2.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
3.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
4.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
5.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
6.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
7.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
8.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
9.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
10.		0 1 2 3	Yes No	Yes No

2.3. ທ່ານໄດ້ສະໜອງສິ່ງອໍານວຍຄວາມສະດວກຕ່າງໆ (ແນວພັນ, ສິ່ງນໍາເຂົ້າ, ສິນເຊື່ອ ຫຼື ອື່ນໆ) ໃຫ້ກັບຜູ້ສະໜອງບໍ່? ມີ ບໍ່ມີ

ຖ້າມີແມ່ນໃນຮູບການໃດແລະໃຫ້ໃຜ?.....
.....

2.4. ເວລາເກັບຊື້, ທ່ານເລືອກຊື້ຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຄຸນລັກສະນະຄືແນວໃດ?

.....
.....

2.5. ຜະລິດຕະພັນທີ່ທ່ານເກັບຊື້ມາໃນປະຈຸບັນແມ່ນສາມາດຕອບສະໜອງຄຸນນະພາບທີ່ທ່ານຕ້ອງການໄດ້ບໍ່?
 ແມ່ນ ບໍ່ແມ່ນ ບໍ່ໄດ້ຈຳແນກ/ຫຼື ຂຶ້ນກັບສະຖານທີ່ຊື້ ຖ້າບໍ່ໄດ້, ແມ່ນຄຸນລັກສະນະໃດທີ່ທ່ານຍັງບໍ່ພໍ
 ໃຈ?

.....

ບໍ່ໄດ້ຈຳແນກ/ຫຼື ຂຶ້ນກັບສະຖານທີ່ຊື້ ຊ່ວຍອະທິບາຍເຫດຜົນໄດ້ບໍ່?

.....

2.6. ວິທີການຊື້

2.6.1. ແມ່ນໃຜເປັນຄົນກຳນົດລາຄາຊື້?	ຂ້ອຍເອງ	ຜູ້ຂາຍ
2.6.3. ລາຄາຊື້ແມ່ນມີການປ່ຽນແປງໄປຕາມລາຄາຕະຫຼາດບໍ່?	ແມ່ນ	ບໍ່ແມ່ນ
ຖ້າແມ່ນ, ລາຄາສູງສຸດ, ສະເຫຼີຍ ແລະ ຕໍ່າສຸດໃນປີກາຍນີ້ແມ່ນເທົ່າໃດ?	ສູງສຸດ: ສະເລ່ຍ: ຕໍ່າສຸດ:	

III. ຂໍ້ມູນການຂາຍຜະລິດຕະພັນ

3.1. ໃນປີທີ່ຜ່ານມາ, ທ່ານຂາຍຜະລິດຕະພັນສິກສາໄປໃສ ແລະ ໃຫ້ໃຜແດ່?

	ຜູ້ຊື້	ປະລິມານຂາຍ (/ປີ)	ລາຄາຂາຍ (ຕໍ່າສຸດ _ ສູງສຸດ)	ຊ່ວງເວລາຂາຍ	ຈຳນວນຄັ້ງທີ່ຂາຍຕໍ່ປີ	ປີທີ່ເລີ່ມຕົ້ນຂາຍ
1.	ຊື່..... ທີ່ຢູ່..... ເບີໂທ.....					
2.	ຊື່..... ທີ່ຢູ່..... ເບີໂທ.....					
3.	ຊື່..... ທີ່ຢູ່..... ເບີໂທ.....					
4.	ຊື່..... ທີ່ຢູ່..... ເບີໂທ.....					
5.	ຊື່..... ທີ່ຢູ່..... ເບີໂທ.....					

3.2. ທ່ານໄດ້ສະໜອງສິ່ງອໍານວຍຄວາມສະດວກຕ່າງໆ (ສິນເຊື່ອ, ຂົນສົ່ງ ຫຼື ອື່ນໆ) ໃຫ້ກັບລູກຄ້າຂອງທ່ານບໍ່?
 ແມ່ນ ບໍ່ແມ່ນ ຖ້າມີແມ່ນໃນຮູບການໃດ?

3.3. ວິທີການຂາຍ

3.3.1. ແມ່ນໃຜເປັນຄົນກຳນົດລາຄາຂາຍ?	ຂ້ອຍເອງ	ຜູ້ຂາຍ
3.3.2. ໃນໜຶ່ງປີ, ລາຄາຂາຍແມ່ນມີການປ່ຽນແປງບໍ່	ແມ່ນ	ບໍ່ແມ່ນ
ຖ້າແມ່ນ, ລາຄາສູງສຸດ, ສະເຫຼີຍ ແລະ ຕໍ່າສຸດໃນປີກາຍນີ້ແມ່ນເທົ່າໃດ	ສູງສຸດ: ສະເລ່ຍ: ຕໍ່າສຸດ:	

IV. ຕົ້ນທຶນໃນການເກັບຊື້ ແລະຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຂາຍຜະລິດຕະພັນ

4.1. ທ່ານມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຫຍັງແດ່ໃນການຊື້/ຂາຍຜະລິດຕະພັນ? ແມ່ນ ບໍ່ແມ່ນ

- ຖ້າມີ, ທ່ານມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຫຍັງແດ່?

	ປະເພດຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ	ການຊື້	ການຂາຍ
		ຕົ້ນທຶນ(ກີບ/ຖ້ວງ)	ຕົ້ນທຶນ(ກີບ/ຖ້ວງ)
1	ຄ່າຂົນສົ່ງ		
2	ຄ່າທຳນຽມຕ່າງໆ (ຄ່າພາສີ, ຄ່າທຳນຽມ, ອື່ນໆ)		
3	ຄ່າຕິດຕໍ່ພົວພັນ		
4	ອື່ນໆ.....		
5	ອື່ນໆ.....		
6	ອື່ນໆ.....		
7	ອື່ນໆ.....		
8	ອື່ນໆ.....		
9	ອື່ນໆ.....		
10	ອື່ນໆ.....		

V. ບັນຫາໃນການຄ້າຂາຍ

5.1. ໃນລະຫວ່າງ 3 ປີ ຫຼັງ, ທ່ານເຄີຍພົບບັນຫາໃນການຊື້ຂາຍຜະລິດຕະພັນບໍ່? ມີ ບໍ່ມີ

ຖ້າມີ,ແມ່ນບັນຫາໃດແດ່?

.....

.....

ຂໍຂອບໃຈ

ຟອມ D

ແບບສໍາພາດ - ຜູ້ແປຮູບ

ວັນ, ເດືອນ, ປີເກັບກໍາຂໍ້ມູນ

.....

ລໍາດັບ.....ບ້ານ.....ເມືອງ.....
 ຊື່ຜູ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນ.....ອາຍຸ..... ເພດ.....ລະດັບການສຶກສາ.....
 ເບີໂທລະສັບ....., ທີ່ຢູ່ປະຈຸບັນ

ປະເພດຂອງຜະລິດຕະພັນສຶກສາ:

I. ຂໍ້ມູນທົ່ວໄປ

1.1. ອາຊີບຕົ້ນຕໍຂອງທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

	ກິດຈະກຳ	ປີທີ່ເລີ່ມ		ກິດຈະກຳ	ປີທີ່ເລີ່ມ
1			4		
2			5		
3			6		

1.2. ທ່ານແປຮູບຜະລິດຕະພັນປະເພດໃດແດ່?

	ປະເພດຜະລິດຕະພັນ	ປະລິມານ (/ຄັ້ງ)	ປະລິມານ (ຄັ້ງ/ປີ)	ປີທີ່ເລີ່ມ		ປະເພດຜະລິດຕະພັນ	ປະລິມານ (/ຄັ້ງ)	ປະລິມານ (ຄັ້ງ/ປີ)	ປີທີ່ເລີ່ມ
1					4				
2					5				
3					6				

1.3. ຜະລິດຕະພັນສຶກສາ ແມ່ນຜະລິດຕະພັນຕົ້ນຕໍທີ່ທ່ານແປຮູບບໍ່ ? ມີ ບໍ່ມີ

II. ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບການສະໜອງຜະລິດຕະພັນ

2.1. ໃນປີທີ່ຜ່ານມາ, ແມ່ນໃຜເປັນຜູ້ສະໜອງຜະລິດຕະພັນສຶກສາ ໃຫ້ທ່ານເພື່ອແປຮູບ?

	ຜູ້ສະໜອງ	ປະລິມານ ຊື້ (/ປີ)	ລາຄາຊື້ (ຕໍ່າສຸດ-ສູງສຸດ)	ຊ່ວງເວລາ ຊື້	ຈໍານວນ ຄັ້ງທີ່ຊື້ຕໍ່ປີ	ປີທີ່ເລີ່ມຕົ້ນຊື້
1.	ຊື່ ທີ່ຢູ່..... ເບີໂທ.....					

2.	ຊື່ ທີ່ຢູ່..... ເບີໂທ.....					
3.	ຊື່ ທີ່ຢູ່..... ເບີໂທ.....					
4.	ຊື່ ທີ່ຢູ່..... ເບີໂທ.....					
5.	ຊື່ ທີ່ຢູ່..... ເບີໂທ.....					

2.2. ທ່ານເຄີຍໄດ້ເກັບຊື່ຜະລິດຕະພັນດ້ວຍຕົວທ່ານເອງບໍ່? ແມ່ນ ບໍ່ແມ່ນ
ຖ້າຊື່, ແມ່ນຢູ່ເຂດໃດ ແລະ ຍ້ອນຫຍັງ?

.....
.....

2.-3. ລະດັບຄວາມເຊື່ອໝັ້ນ

	ຊື່ຜູ້ສະໜອງ	ລະດັບຄວາມເຊື່ອໝັ້ນຂອງທ່ານທີ່ມີຕໍ່ກັບຜູ້ສະໜອງ ແມ່ນຢູ່ໃນລະດັບໃດ?(0 = ບໍ່ເຊື່ອ, 3 = ເຊື່ອທີ່ສຸດ)	ທ່ານໄດ້ມີຂໍ້ຕົກລົງພິເສດກັບຜູ້ສະໜອງບໍ່?	ທ່ານມີສາຍພົວພັນພິເສດກັບຜູ້ສະໜອງບໍ່?	ຖ້າມີ, ແມ່ນສາຍພົວພັນແບບໃດ?
1.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
2.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
3.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
4.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
5.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
6.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
7.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
8.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
9.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
10.		0 1 2 3	Yes No	Yes No

2.4. ເວລາທີ່ທ່ານຊື່ຜະລິດຕະພັນ, ທ່ານເລືອກຊື່ຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຄຸນລັກສະນະນະຄີແນວໃດ?

.....

2.5. ຜະລິດຕະພັນທີ່ທ່ານເກັບຊື້ມາໃນປະຈຸບັນແມ່ນສາມາດຕອບສະໜອງຄຸນນະພາບທີ່ທ່ານຕ້ອງການໄດ້ບໍ່? ພໍ່ ບໍ່ພໍ່ ບໍ່ໄດ້ຈຳແນກ/ຫຼື ຂຶ້ນກັບສະຖານທີ່ຊື້

ຖ້າບໍ່ໄດ້, ແມ່ນຄຸນລັກສະນະໃດທີ່ທ່ານຍັງບໍ່ພໍ່
ໃຈ?.....

.....

ບໍ່ໄດ້ຈຳແນກ/ຫຼື ຂຶ້ນກັບສະຖານທີ່ຊື້ ຊ່ວຍອະທິບາຍເຫດຜົນໄດ້ບໍ່?

.....

.....

2.6. ວິທີການຊື້

2.6.1. ແມ່ນໃຜເປັນຄົນກຳນົດລາຄາຊື້?	ຂ້ອຍເອງ	ຜູ້ຂາຍ
2.6.3.ລາຄາຊື້ແມ່ນມີການປ່ຽນແປງໄປຕາມລາຄາຕະຫຼາດບໍ່?	ແມ່ນ	ບໍ່ແມ່ນ
ຖ້າແມ່ນ, ລາຄາສູງສຸດ, ສະເຫຼີຍ ແລະ ຕໍ່າສຸດໃນປີກາຍນີ້ແມ່ນເທົ່າໃດ?	ສູງສຸດ:.....	ສະເລ່ຍ:..... ຕໍ່າສຸດ:.....

2.7. ທ່ານສະໜອງສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກຕ່າງໆ (ແນວພັນ, ສິ່ງນຳເຂົ້າ, ສິນເຊື່ອ ຫຼື ອື່ນໆ) ໃຫ້ກັບຜູ້ສະໜອງບໍ່? ພໍ່ ພໍ່ ບໍ່ພໍ່

ຖ້າມີແມ່ນໃນຮູບການ
ໃດ?

.....

III. ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບການແປຮູບ

3.1. ຄວາມສາມາດໃນການຜະລິດຂອງທ່ານແມ່ນເທົ່າໃດ? (ໂຕນ/ມື້ ຫລື/ປີ)?.....

3.2 ຜະລິດຕະພັນທີ່ທ່ານໄດ້ຮັບຈາກການແປຮູບມີຜະລິດຕະພັນໃດແດ່?

	ປະເພດຜະລິດຕະພັນ	% ຫຼື Kg	ທ່ານໄດ້ຂາຍບໍ່	ຖ້າຂາຍ, ຂາຍໃນລາຄາເທົ່າໃດ?
1			Yes No	
2			Yes No	
3			Yes No	
4			Yes No	
5			Yes No	
6			Yes No	
7			Yes No	
8			Yes No	

5.1. ທ່ານມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຫຍັງແດ່ໃນການຊື້/ຂາຍຜະລິດຕະພັນ? ຯ ແມ່ນ ຯ ບໍ່ແມ່ນ

- ຖ້າມີ, ທ່ານມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຫຍັງແດ່?

	ປະເພດຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ	ການຊື້	ການຂາຍ
		ຕົ້ນທຶນ(ກີບ/ຖຽວ)	ຕົ້ນທຶນ(ກີບ/ຖຽວ)
1	ຄ່າຂົນສົ່ງ		
2	ຄ່າທຳນຽມຕ່າງໆ (ຄ່າພາສີ, ຄ່າທຳນຽມ, ອື່ນໆ)		
3	ຄ່າຕິດຕໍ່ພົວພັນ		
4	ອື່ນໆ.....		
5	ອື່ນໆ.....		
6	ອື່ນໆ.....		
7	ອື່ນໆ.....		
8	ອື່ນໆ.....		
9	ອື່ນໆ.....		
10	ອື່ນໆ.....		

VI. ບັນຫາໃນການຄ້າຂາຍ

6.1. ໃນລະຫວ່າງ 3 ປີ ຫຼັງ, ທ່ານເຄີຍພົບບັນຫາໃນການຊື້ຂາຍຜະລິດຕະພັນບໍ່? ຯ ແມ່ນ ຯ ບໍ່ແມ່ນ
 ຖ້າມີ, ແມ່ນບັນຫາແບບໃດ

.....

ຂໍຂອບໃຈ

ຟອມ E

ແບບສຳພາດ - ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ

ວັນ,ເດືອນ, ປີ ສຳພາດ

.....

ລຳດັບ.....ບ້ານ.....ເມືອງ.....
 ຊື່ຜູ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນ.....ອາຍຸ..... ເພດ.....ລະດັບການສຶກສາ.....
 ເບີໂທລະສັບ....., ທີ່ຢູ່ປະຈຸບັນ.....
 ປະເພດຂອງຜະລິດຕະພັນສຶກສາ:

I. ຂໍ້ມູນທົ່ວໄປ

1.1. ອາຊີບຕົ້ນຕໍຂອງທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

	ກິດຈະກຳ	ປີທີ່ເລີ່ມ		ກິດຈະກຳ	ປີທີ່ເລີ່ມ
1			4		
2			5		
3			6		

1.2. ທ່ານຂາຍຜະລິດຕະພັນປະເພດໃດແດ່?

	ປະເພດຜະລິດຕະພັນ	ປະລິມານ (/ຄັ້ງ)	ປະລິມານ (ຄັ້ງ/ປີ)	ປີທີ່ເລີ່ມ		ປະເພດຜະລິດຕະພັນ	ປະລິມານ (/ຄັ້ງ)	ປະລິມານ (ຄັ້ງ/ປີ)	ປີທີ່ເລີ່ມ
1					6				
2					7				
3					8				
4					9				
5					10				

1.3. ຜະລິດຕະພັນສຶກສາ ແມ່ນຜະລິດຕະພັນຕົ້ນຕໍທີ່ທ່ານຂາຍບໍ່ ? ຈ ແມ່ນ ຈ ບໍ່ແມ່ນ

II. ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບການສະໜອງຜະລິດຕະພັນ

2.1. ໃນປີທີ່ຜ່ານມາ, ແມ່ນໃຜເປັນຜູ້ສະໜອງຜະລິດຕະພັນສຶກສາ ?

	ຜູ້ສະໜອງ	ປະລິມານ ຊື້ (/ປີ)	ລາຄາຊື້ (ຕໍ່ສຸດ-ສູງ ສຸດ)	ຊ່ວງ ເວລາ ຊື້	ຈຳນວນຄັ້ງ ທີ່ຊື້ຕໍ່ປີ	ປີທີ່ເລີ່ມ ຕົ້ນຊື້
1.	ຊື້ ທີ່ຢູ່ ເບີໂທ					
2.	ຊື້ ທີ່ຢູ່ ເບີໂທ					
3.	ຊື້ ທີ່ຢູ່ ເບີໂທ					
4.	ຊື້ ທີ່ຢູ່ ເບີໂທ					
5.	ຊື້ ທີ່ຢູ່ ເບີໂທ					

2.2. ທ່ານເຄີຍໄດ້ເກັບຊື້ຜະລິດຕະພັນດ້ວຍຕົວທ່ານເອງບໍ່? ຯ ແມ່ນ ຯ ບໍ່ແມ່ນ
ຖ້າແມ່ນ ທ່ານຊື້ມາແຕ່ເຂດໃດ ແລະ ຍ້ອນຫຍັງ?

.....
.....

2.3. ລະດັບຄວາມເຊື່ອໝັ້ນ

	ຊື້ຜູ້ສະໜອງ	ລະດັບຄວາມເຊື່ອໝັ້ນ ຂອງທ່ານທີ່ມີຕໍ່ກັບຜູ້ ສະໜອງແມ່ນຢູ່ໃນ ລະດັບໃດ?(0= ບໍ່ເຊື່ອ, 3= ເຊື່ອທີ່ສຸດ)	ທ່ານໄດ້ມີຂໍ້ ຕົກລົງພິເສດກັບ ຜູ້ສະໜອງບໍ່?	ທ່ານມີສາຍ ພົວພັນພິເສດ ກັບຜູ້ສະໜອງ ບໍ່?	ຖ້າມີ, ແມ່ນສາຍ ພົວພັນແບບໃດ?
1.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
2.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
3.		0 1 2 3	Yes No	Yes No
4.		0 1 2 3	Yes No	Yes No

5.		0	1	2	3	Yes	No	Yes	No
6		0	1	2	3	Yes	No	Yes	No
7		0	1	2	3	Yes	No	Yes	No
8		0	1	2	3	Yes	No	Yes	No
9		0	1	2	3	Yes	No	Yes	No
10		0	1	2	3	Yes	No	Yes	No

2.4. ເວລາທີ່ທ່ານຊື້ຜະລິດຕະພັນ, ທ່ານເລືອກຊື້ຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຄຸນລັກສະນະນະຄືແນວໃດ?

.....

2.5. ຜະລິດຕະພັນທີ່ທ່ານເກັບຊື້ມາໃນປະຈຸບັນແມ່ນສາມາດຕອບສະໜອງຄຸນນະພາບທີ່ທ່ານຕ້ອງການໄດ້ບໍ່?
 ແມ່ນ ບໍ່ແມ່ນ ບໍ່ໄດ້ຈຳແນກ/ຫຼື ຂຶ້ນກັບສະຖານທີ່ຊື້ ຖ້າບໍ່ແມ່ນ, ແມ່ນຄຸນລັກສະນະໃດທີ່ທ່ານຍັງບໍ່
 ພໍໃຈ?

.....

ບໍ່ໄດ້ຈຳແນກ/ຫຼື ຂຶ້ນກັບສະຖານທີ່ຊື້ ຊ່ວຍອະທິບາຍເຫດຜົນໄດ້ບໍ່?

.....

2.6.ວິທີການຊື້

2.6.1. ແມ່ນໃຜເປັນຄົນກຳນົດລາຄາຊື້?	ຂ້ອຍເອງ	ຜູ້ຂາຍ
2.6.3.ລາຄາຊື້ແມ່ນມີການປ່ຽນແປງໄປຕາມລາຄາຕະຫຼາດບໍ່?	ແມ່ນ	ບໍ່ແມ່ນ
ຖ້າແມ່ນ, ລາຄາສູງສຸດ, ສະເຫຼີຍ ແລະ ຕໍ່າສຸດໃນປີກາຍນີ້ແມ່ນເທົ່າໃດ?	ສູງສຸດ:.....	ສະເລ່ຍ:.....
	ຕໍ່າສຸດ:.....	

2.7. ທ່ານສະໜອງສິ່ງອໍານວຍຄວາມສະດວກຕ່າງໆ (ແນວພັນ, ສິ່ງນຳເຂົ້າ, ສິນເຊື່ອ ຫຼື ອື່ນໆ) ໃຫ້ກັບຜູ້ສະໜອງ
 ບໍ່? ແມ່ນ ບໍ່ແມ່ນ ຖ້າມີ ແມ່ນໃນຮູບການໃດ?

.....

III. ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບການຂາຍ

3.1. ຄວາມສາມາດໃນການຜະລິດຂອງທ່ານແມ່ນເທົ່າໃດ?

.....

IV. ຂໍ້ມູນເກັບກັບການຂາຍຜະລິດຕະພັນ

4.1. ໃນປີທີ່ຜ່ານມາ, ທ່ານໄດ້ຂາຍຜະລິດຕະພັນສຶກສາໃຫ້ລູກຄ້າປະເພດໃດແດ່?

	ປະເພດລູກຄ້າ(ແມ່ຄ້າທົ່ວໄປ, ຮ້ານອາຫານ, ຜູ້ແປຮູບອາຫານ, ທະຫານ, ອື່ນໆ	ປະລິມານຂາຍ (/ປີ)	ລາຄາຂາຍ (ຕໍ່ສຸດ-ສູງສຸດ)	ຊ່ວງເວລາຂາຍ	ຈຳນວນຄັ້ງທີ່ຂາຍຕໍ່ປີ	ປີທີ່ເລີ່ມຕົ້ນຂາຍ
1.	ປະເພດຜູ້ບໍລິໂພກ..... ທີ່ຢູ່..... ເບີໂທ.....					
2.	ປະເພດຜູ້ບໍລິໂພກ..... ທີ່ຢູ່..... ເບີໂທ.....					
3.	ປະເພດຜູ້ບໍລິໂພກ..... ທີ່ຢູ່..... ເບີໂທ.....					
4.	ປະເພດຜູ້ບໍລິໂພກ..... ທີ່ຢູ່..... ເບີໂທ.....					
5.	ປະເພດຜູ້ບໍລິໂພກ..... ທີ່ຢູ່..... ເບີໂທ.....					

4.2. ວິທີການຂາຍ

4.2.1. ແມ່ນໃຜເປັນຄົນກຳນົດລາຄາຂາຍ?	ຂ້ອຍເອງ ລູກຄ້າ
4.2.3.ລາຄາຂາຍແມ່ນມີການປ່ຽນແປງໄປຕາມລາຄາຕະຫຼາດບໍ່?	ແມ່ນ ບໍ່ແມ່ນ
ຖ້າແມ່ນ, ລາຄາສູງສຸດ, ສະເຫຼີຍ ແລະ ຕໍ່າສຸດໃນປີກາຍນີ້ແມ່ນເທົ່າໃດ?	ສູງສຸດ: ສະເລ່ຍ: ຕໍ່າສຸດ:

4.3. ທ່ານສະໜອງສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກຕ່າງໆໃຫ້ກັບຜູ້ບໍລິໂພກບໍ່? ແມ່ນ ບໍ່ແມ່ນ
ຖ້າມີ ແມ່ນໃນຮູບການໃດ?

.....
.....

V. ຕົ້ນທຶນແລະຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຂາຍຜະລິດຕະພັນ

5.1. ທ່ານມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຫຍັງແດ່ໃນການຊື້/ຂາຍຜະລິດຕະພັນ? ແມ່ນ ບໍ່ແມ່ນ

• ຖ້າມີ, ທ່ານມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຫຍັງແດ່?

	ປະເພດຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ	ການຊື້	ການຂາຍ
		ຕົ້ນທຶນ(ກີບ/ຖ້ວງ)	ຕົ້ນທຶນ(ກີບ/ຖ້ວງ)

1	ຄ່າຂົນສົ່ງ		
2	ຄ່າທຳນຽມຕ່າງໆ(ຄ່າພາສີ, ຄ່າທຳນຽມ, ອື່ນໆ)		
3	ຄ່າຕິດຕໍ່ພົວພັນ		
4	ອື່ນໆ.....		
5	ອື່ນໆ.....		
6	ອື່ນໆ.....		
7	ອື່ນໆ.....		
8	ອື່ນໆ.....		

VI. ບັນຫາໃນການຄ້າຂາຍ

6.1. ໃນລະຫວ່າງ 3 ປີ ຫຼັງ, ທ່ານເຄີຍພົບບັນຫາໃນການຊື້ຂາຍຜະລິດຕະພັນບໍ່? ຈ ແມ່ນ ຈ ບໍ່ແມ່ນ
ຖ້າມີ, ແມ່ນບັນຫາແບບໃດ?

.....

.....

ຂໍຂອບໃຈ

