

ກໍລະນີສຶກສາ

# ປັບປຸງການລ້ຽງໝູລະດັບຄອບຄົວ ເພື່ອສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງພໍ່ຄ້າ

## ການຕະຫຼາດໝູ ທີ່ ຫຼວງພະບາງ



ເພີ່ມປະສິດທິພາບການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກຜ່ານການພັດທະນາວິສາຫະກິດກະສິກໍາ  
ບົດຮຽນຈາກໂຄງການພັດທະນາວິສາຫະກິດກະສິກໍາຂະໜາດນ້ອຍໃນເຂດພູດອຍ ສປປ ລາວ



## ການຕະຫຼາດໝູ ທີ່ ຫຼວງພະບາງ

ຜູ້ຄ້າໝູໃນຫຼວງພະບາງມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກໃນການສະໜອງໝູ ໃຫ້ໄດ້ຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ. ໝູທີ່ເກັບຊື້ໄດ້ຈາກບານຕ່າງໆຍັງພຽງພໍກັບຄວາມຕ້ອງການ ເຊິ່ງໃນແຕ່ລະເດືອນປະລິມານໝູຂາດຕະຫຼາດມີເຖິງ 1.000 ໂຕ ດວຍເຫດນີ້ ຊາວຄ້າຈຳເປັນຕ້ອງຊອກຊື້ໝູຈາກບ່ອນອື່ນ ແລະ ມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍສູງເພື່ອນຳເຂົ້າຈາກຕ່າງປະເທດ.

ວິທີການລ້ຽງໝູແບບໃໝ່ທີ່ພັດທະນາຂຶ້ນ ໂດຍສະຖາບັນຄົ້ນຄວ້າວິທະຍາສາດກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ຫຼື NAFRI ໂດຍນຳເອົາຖົງສະຕາຍໂລ (Stylo) ມາປະສົມກັບອາຫານໝູພື້ນບ້ານສາມາດເຮັດໃຫ້ນ້ຳໜັກໝູເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ ໄດ້ປັບປຸງການບໍລິຫານຈັດການໆລ້ຽງໝູຕື່ມອີກ. ວິທີການແບບໃໝ່ນີ້ໄດ້ເຮັດໃຫ້ຊາວກະສິກອນສາມາດເພີ່ມປະລິມານການຜະລິດໄດ້ 2 - 3 ເທົ່າ ແລະ ເຮັດໃຫ້ພໍ່ຄ້າສາມາດເກັບຊື້ໝູໄດ້ຕາມຄວາມຕ້ອງການທາງດ້ານປະລິມານ ແລະ ຄຸນນະພາບໃນຂັ້ນທ້ອງຖິ່ນ.

ຄວາມແຕກຕ່າງກັນບາງດ້ານລະຫວ່າງຊາວກະສິກອນ ແລະ ພໍ່ຄ້າ: ຊາວກະສິກອນຕ້ອງການຮັບຮູ້ລາຄາໝູຂອງເຂົາເຈົ້າ ແຕ່ ພໍ່ຄ້າຜິດຕ້ອງການຮູ້ວ່າຊາວກະສິກອນຈະສາມາດສະໜອງໝູເພີ່ມຂຶ້ນໄດ້ ຫຼື ບໍ່. ການເຊື່ອມຕໍ່ຄວາມສຳພັນລະຫວ່າງທັງສອງຝ່າຍຄວນມີຂໍ້ຕົກລົງ ຮວມກັນຢ່າງຈະແຈ້ງເພື່ອການສະໜອງໝູໃນທ້ອງຖິ່ນໃຫ້ໄດ້ຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດໃນຫຼວງພະບາງ.

## ປະຫວັດຄວາມເປັນມາ

ປະຊາກອນ 75% ໃນພາກເໜືອຂອງ ສ.ປ.ປ. ລາວ ລ້ຽງໝູເປັນປະຈຳໃນຄອບຄົວ ແລະ ລາຍໄດ້ 50% ຂອງປະຊາຊົນເຂດພູດອຍມາຈາກ ການລ້ຽງໝູ. ດັ່ງນັ້ນຄວາມພະຍາຍາມໃນການປັບປຸງການຜະລິດ ແລະ ການຕະຫຼາດໝູໃນຂົງເຂດຊຸມນະບົດ ຈຶ່ງມີຜົນກະທົບທີ່ກວ້າງຂວາງໃນ ເຂດພາກເໜືອຂອງລາວ ໂດຍສະເພາະຜົນກະທົບຕໍ່ກັບຊີວິດການເປັນຢູ່ ແລະ ການທຳມາຫາກິນຂອງຊາວບ້ານ. ການປັບປຸງດັ່ງກ່າວສາມາດສ້າງລາຍຮັບປະຈຳໃຫ້ແກ່ຊາວກະສິກອນ ແລະ ເປັນການປະຕິບັດຕາມທິດທາງຂອງລັດ ໃນການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກ ແລະ ຫຼຸດຜ່ອນການຖາງປ່າເຮັດໄຮເລື້ອນລອຍ. ກິດຈະກຳທຳອິດຂອງໂຄງການ SADU ໃນເມືອງຊຽງເງິນ (ປີ 2005) ແມ່ນຊາວບ້ານໄດ້ເລືອກເອົາການປູກປ່າ ເປັນໜຶ່ງໃນການນຳເອົາເຄື່ອງປ່າຂອງດົງມາປູກເພື່ອຂະຫຍາຍເປັນສິນຄ້າ. ໃນປີ 2007 ປະຊາຊົນລະດັບກຸ່ມບ້ານໄດ້ດຳເນີນການປະເມີນຜະລິດຕະພັນຄັ້ງທຳອິດ ແລະ ກໍ່ໄດ້ມີການເລີ່ມຕົ້ນແນໃສ່ການ ລ້ຽງໝູ ແລະ ການຕະຫຼາດໝູ.

ພະນັກງານສົ່ງເສີມກະສິກຳເມືອງຊຽງເງິນ ໄດ້ດຳເນີນການສຶກສາຕ່ອງ ໂສ້ການຕະຫຼາດແບບມີສ່ວນຮ່ວມໃນລະດັບກຸ່ມບ້ານ. ແລະ ກໍ່ໄດ້ຮັບຮູ້ວ່າການຕະຫຼາດໝູເປັນປະເດັນທີ່ພົ້ນເດັ່ນ ແລະ ຈຳເປັນຕ້ອງມີການສຶກສາຕໍ່ໃນລະດັບແຂວງ. ຜົນຈາກການສຶກສາ ທີ່ດຳເນີນໂດຍພະນັກງານເມືອງ ແລະ ແຂວງຍັງບໍ່ທັນຄົບຖ້ວນ ສົມບູນເທົ່າທີ່ຄວນ ແຕ່ກໍ່ພໍທີ່ຈະໃຫ້ຂໍ້ມູນທີ່ສຳຄັນສຳລັບການວາງແຜນການຕະຫຼາດໝູ.

## ຕ່ອງໂສ້ການຕະຫຼາດໝູໃນແຂວງຫຼວງພະບາງ

ພະນັກງານສົ່ງເສີມກະສິກຳເມືອງຊຽງເງິນໄດ້ສຶກສາການຕະຫຼາດໝູ ຫຼັງຈາກນັ້ນພະນັກງານແຂວງກໍ່ໄດ້ສ້າງແຜນວາດການຕະຫຼາດແບບຮີບດວນ ຜົນໄດ້ຮັບຈາກການສຶກສາມີດັ່ງນີ້:

### ການຜະລິດຂອງຊາວກະສິກອນ

ການລ້ຽງໝູຂອງຊາວກະສິກອນລະດັບນ້ອຍມີການ ລົງທຶນຕໍ່າ ລ້ຽງແບບບໍ່ຂັງຄອກ ແລະ ປະປອຍຫາ ກິນຊະຊາຍ. ອາຫານທີ່ໃຊ້ເກືອໝູແມ່ນຮຳປິນກັບ ໄປໄມ້ຕ່າງໆ ມີໄປຕົນຕໍ່າເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ໝູບໍ່ມີນ້ຳໜັກ ດີ. ບາງຄັ້ງຊາວບ້ານກໍ່ເອົາສາລີ ແລະ ມັນຕົ້ນເປັນອາຫານເສີມໃຫ້ໝູ.

ຈາກການສຶກສາສະພາບຕົວຈິງ ໃນບ້ານຕ່າງໆລຽບຕາມແມ່ນ້ຳຄານ ໃນເມືອງຊຽງເງິນພົບວ່າອັດຕາການຕາຍຂອງໝູໃນບາງກໍລະນີສູງ ເຖິງ 50% - 60%. ການທີ່ບໍ່ໄດ້ເຮັດຄອກໝູກໍ່ໝາຍຄວາມ ວ່າມີການປົກປ້ອງໝູນ້ອຍເກີດໃໝ່ ໜ້ອຍທີ່ສຸດ ແລະ ອັດຕາການຢູ່ລອດມີພຽງ 50% ເຖິງແມ່ນວ່າບໍ່ມີພະຍາດລະບາດກໍ່ຕາມສະນັ້ນຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ ມີການຊື້-ຂາຍໝູພຽງ 25%<sup>1</sup>.



**ຮູບ 1. ການລ້ຽງໝູແບບພື້ນບ້ານ**  
ປະຊາກອນ 75% ໃນພາກເໜືອຂອງລາວລ້ຽງໝູເປັນກິດຈະກຳຂອງຄອບຄົວ. ການລ້ຽງໝູແບບພື້ນບ້ານກໍ່ຄືການປະປອຍໝູທາກິນຊະຊາຍ ແລະ ເກືອອາຫານທີ່ບໍ່ມີທາດບຳລຸງ. ການລ້ຽງແບບນີ້ໃຊ້ເວລາ 1.5 ຫາ 2 ປີ ໝູຈຶ່ງຕຸ້ຍ ແລະ ໄດ້ນ້ຳໜັກ ແລະ ອັດຕາການຕາຍກໍ່ສູງ.

<sup>1</sup>ອັດຕາການຕາຍຂອງໝູໃນພາກເໜືອລາວມີປະມານ 33% (ໃນລະຫວ່າງການສຳຫຼວດ). ຄັດຈາກເອກະສານຊ້ອນທາຍທີ 4 ຂອງບົດລາຍງານສະບັບສົມບູນຂອງການກະກຽມໂຄງການສົ່ງເສີມການລ້ຽງສັດ ໃນພາກເໜືອຂອງລາວ (ADB 2006).

ອັດຕາການຜະລິດທີ່ຕໍ່ານີ້ ກົງກັບສະຖິຕິຂອງການຜະລິດໝູທົ່ວແຂວງຫຼວງພະບາງ (ຕາຕະລາງ 1) ນັບ ແຕ່ປີ 2000 -2006 ຈໍານວນໝູທັງໝົດທົ່ວແຂວງຫຼວງພະບາງເພີ່ມຂຶ້ນ 41%. ຈາກການສໍາຫຼວດ ໃນແຕ່ລະເມືອງເຫັນວ່າ ອັດຕາການເພີ່ມຂຶ້ນດັ່ງກ່າວມາຈາກອັດຕາທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນຂອງ 3 ເມືອງຄື: ເມືອງຊຽງເງິນ, ເມືອງປາກແຊງ ແລະ ເມືອງວຽງຄໍາ. ແຕ່ຖາບໍ່ລວມເອົາສາມເມືອງດັ່ງກ່າວ ອັດຕາດັ່ງກ່າວຫຼຸດລົງ 14% ແຕ່ກໍບໍ່ໄດ້ໝາຍວ່າການຫຼຸດລົງເປັນໄປໃນທາງລົບສະເໝີໄປ ອາດເປັນຍອນຊາວບ້ານມີໂອກາດ ຫຼື ທາງເລືອກໃໝ່ໃນການສ້າງລາຍຮັບ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມຖ້າການຫຼຸດລົງດັ່ງກ່າວນີ້ຍ້ອນວ່າຊາວກະສິກອນ ພົບບັນຫາຫຍຸ້ງຍາກໃນການຊອກອາຫານໃຫ້ສັດ ຫຼື ບັນຫາການຈັດ ການດ້ານສຸກຂະພາບສັດ. ດັ່ງນັ້ນຕົວເລກດັ່ງກ່າວບົ່ງບອກເຖິງການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຄວາມທຸກຍາກຂອງປະຊາຊົນໃນເມືອງດັ່ງກ່າວ.

ເມືອງ	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ຫຼວງພະບາງ	6,462	5,950	9,988	9,988	10,218	3,940	4,056
ຈອມເພັດ	7,133	5,350	8,451	8,451	8,704	9,820	9,919
<b>ຊຽງເງິນ</b>	<b>1,239</b>	<b>5,950</b>	<b>13,186</b>	<b>13,186</b>	<b>13,581</b>	<b>30,190</b>	<b>30,691</b>
ນ່ານ	9,292	9,914	9,402	9,402	9,684	4,362	7,362
ປາກອູ	7,619	5,995	6,719	7,726	7,957	7,618	7,785
ໂພນໄຊ	13,697	13,246	14,393	14,393	14,824	11,749	11,894
<b>ປາກແຊງ</b>	<b>13,510</b>	<b>12,510</b>	<b>21,936</b>	<b>21,936</b>	<b>22,594</b>	<b>28,654</b>	<b>29,203</b>
ນ້ຳປາກ	19,115	16,312	19,490	19,000	19,572	16,923	17,235
ງອຍ	15,688	7,843	15,907	15,907	16,384	10,315	10,518
<b>ວຽງຄໍາ</b>	<b>13,954</b>	<b>14,126</b>	<b>11,687</b>	<b>11,687</b>	<b>12,038</b>	<b>22,174</b>	<b>28,981</b>
ພູຄູນ	7,407	3,763	4,017	4,100	4,223	4,888	4,965
ລວມ	115,116	100,239	135,176	135,776	139,779	150,633	162,609

ຕາຕະລາງ 1. ອັດຕາການຜະລິດໝູຂອງແຂວງຫຼວງພະບາງ (2000 ຫາ 2006)

**ພໍ່ຄ້າໝູ**

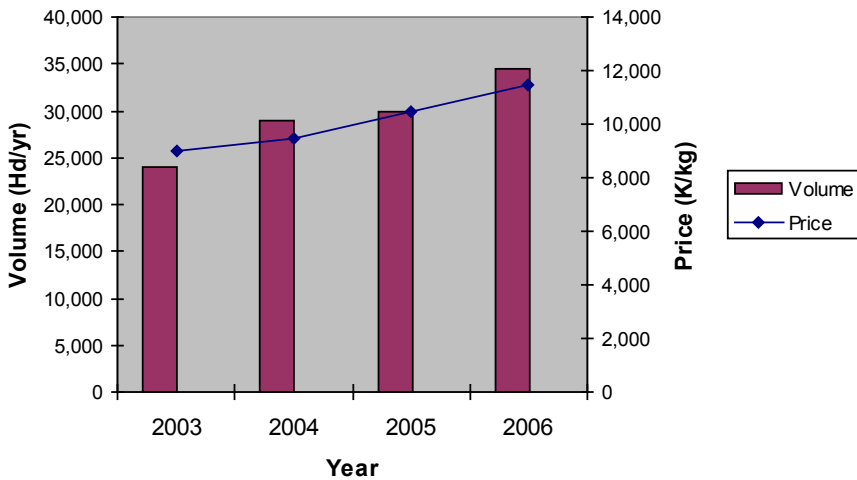
ໃນຕົວເມືອງຫຼວງພະບາງ ມີພໍ່ຄ້າທີ່ຈັດທະບຽນ ແລະ ມີປະຕິບັດການຄ້າທັງໝົດ 21 ຄົນ<sup>2</sup> ຖືວ່າເປັນຕະຫຼາດທີ່ໃຫຍ່ໃນການຊື້-ຂາຍໝູພາຍໃນແຂວງ. ຜູ້ຄ້າເຫຼົ່ານີ້ແຕກຕ່າງກັນທາງດ້ານລະດັບ ແລະ ຈໍານວນໝູຈາກໂຮງຂາສັດໃນແຕ່ລະວັນ. ພໍ່ຄ້າ “ໃຫຍ່” 4 ຄົນ (ຊື້ຂາຍໝູ 15 -20 ໂຕ/ວັນ/ຄົນ), ພໍ່ຄ້າຂະໜາດ ກາງ 6 ຄົນ (5 - 10 ໂຕ/ວັນ/ຄົນ) ແລະ ພໍ່ຄ້ານ້ອຍ 10 ຄົນ (3 - 5 ໂຕ/ວັນ/ຄົນ). ຈາກຕົວເລກເຫຼົ່ານີ້ເຫັນໄດ້ວ່າ ໃນແຕ່ລະເດືອນ ຫຼວງພະບາງມີການຊື້-ຂາຍໝູຈໍານວນ 4,650 ໂຕ.

ບັນດາຜູ້ຄ້າໝູຊື້-ຂາຍໝູໃນເຄືອຄ້າຍຂອງພວກເຂົາເອງ. ມີພໍ່ຄ້າ 5 ຄົນຊື້-ຂາຍໝູຈາກຫຼາຍເມືອງ ເຊິ່ງເຄືອຄ້າຍເຫຼົ່ານີ້ມີຄວາມສໍາຄັນຫຼາຍເພາະວ່າພໍ່ຄ້າຕ້ອງການມີບ່ອນຈໍາໜ່າຍທີ່ດຸນດຽງກັນຂອງຈໍານວນໝູ ແລະ ບໍ່ຢາກຊື້ໝູມາຂັງໄວ້ເກີນ 3-4 ວັນ. ການສະໜອງທີ່ພຽງພໍ ແລະ ການນໍາສົ່ງເປັນປົກກະຕິ ສາມາດຊ່ວຍພໍ່ຄ້າຫຼຸດຜ່ອນເວລາກັກຂັງໝູຂອງເຂົາເຈົ້າ.

ພໍ່ຄ້າເຫັນວ່າມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກໃນການຊອກຊື້ໝູພື້ນບ້ານຈາກເມືອງຕ່າງໆ ພໍ່ຄ້າລາຍໃຫຍ່ຄົນໜຶ່ງຄາດຄະເນວ່າ ໃນຂະນະທີ່ມີການຊື້-ຂາຍໝູປະມານ 15 - 20 ໂຕ/ວັນ ຄວາມຕ້ອງການທີ່ແທ້ຈິງພາຍໃນປະເທດແມ່ນ 20 - 25 ໂຕ/ມື້. ດ້ວຍເຫດຜົນດັ່ງກ່າວ ລາວຈຶ່ງສັ່ງຊື້ໝູຈາກປະເທດໄທຜ່ານແຂວງໄຊຍະບູລີ ແລະ ຄ່ອຍໆຫຼຸດຜ່ອນການຊື້ໝູຈາກພາຍໃນ ແລະ ເລີ່ມອີງໃສ່ການນໍາເຂົ້າໝູຈາກປະເທດໄທ ໃນອັດຕານໍາເຂົ້າໝູພື້ນປະລິມານປະມານ 20 ໂຕ/ວັນ. ລາຄາໝູພື້ນປະລິມານທີ່ນໍາເຂົ້າແມ່ນ 15,000 ກີບ/ ກິໂລ ເຊິ່ງມີລາຄາສູງກວ່າລາຄາໝູພື້ນບ້ານ 35%. ສະແດງວ່າພໍ່ຄ້າຍິນດີທີ່ຈະຈ່າຍແພງກວ່າ ເພື່ອຮັບປະກັນປະລິມານການສະໜອງທີ່ທັນຕໍ່ຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ ແລະ ຄຸນນະພາບເປັນສໍາຮອງ.

ແຫຼ່ງສະໜອງໝູແຫ່ງໃໝ່ທີ່ເກີດຂຶ້ນໃນແຂວງຫຼວງພະບາງມີຟາມໝູ 2 ແຫ່ງ ແລະ ມີຜົນຜະລິດລວມກັນ ປະມານ 200 ໂຕ. ໃນຂະນະທີ່ການເຮັດຟາມໝູເປັນທາງເລືອກໜຶ່ງນອກຈາກການນໍາເຂົ້າໝູ ແລະ ການຊື້ໝູຈາກຟາມດັ່ງກ່າວກໍ່ປັນໂອກາດໃຫ້ຊາວກະສິກອນລະດັບນ້ອຍສ້າງລາຍຮັບຈາກການລົງໝູ.

<sup>2</sup>ມີຊາວຄ້າ 4 ຄົນທີ່ລົງທະບຽນປະຕິບັດໄດ້ເຄື່ອນໄຫວ



ຮູບທີ 2. ການປ່ຽນປ່ຽນຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ລາຄາໝູ ໃນແຂວງຫຼວງພະບາງ (2003 - 2006)

**ຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ**

ຄວາມຕ້ອງການຊື້ໝູຂອງຕະຫຼາດເມືອງຫຼວງພະບາງເພີ່ມຂຶ້ນເລື້ອຍໆໃນໄລຍະ 2 - 3 ປີ ຕໍ່ມາຈາກປີ 2003 - 2006 ການບໍລິໂພກຊື້ໝູເພີ່ມຂຶ້ນຈາກ 24,000 ກິໂລ ເປັນ 34,000 ກິໂລ ເພີ່ມຂຶ້ນ 43% ໃນເວລາ 1 ປີ ເຮັດໃຫ້ລາຄາໝູເພີ່ມຂຶ້ນຈາກ 9,000 ເປັນ 11,000 ກີບ/ກິໂລ. (ເບິ່ງຮູບທີ 2)

ໃນທາງກົງກັນຂ້າມຄວາມຕ້ອງການຊື້ໝູທີ່ມີສູງບໍ່ໄດ້ສົ່ງຜົນກະທົບຕໍ່ການເພີ່ມຜົນຜະລິດໃນ ແຕ່ລະເມືອງພາຍໃນແຂວງດັ່ງທີ່ໄດ້ສະແດງໃນຮູບທີ 2. ໃນຄວາມເປັນຈິງແລ້ວສິ່ງເກດເຫັນ ວ່າຄວາມສາມາດໃນການສະໜອງໝູຫຼຸດລົງໃນອັດຕາທີ່ເທົ່າກັນກໍຄື 1,000 ໂຕ/ເດືອນ ແລະ ຕໍ່າສຸດ 2,000 ໂຕ/ເດືອນ. (ຮູບທີ 3)

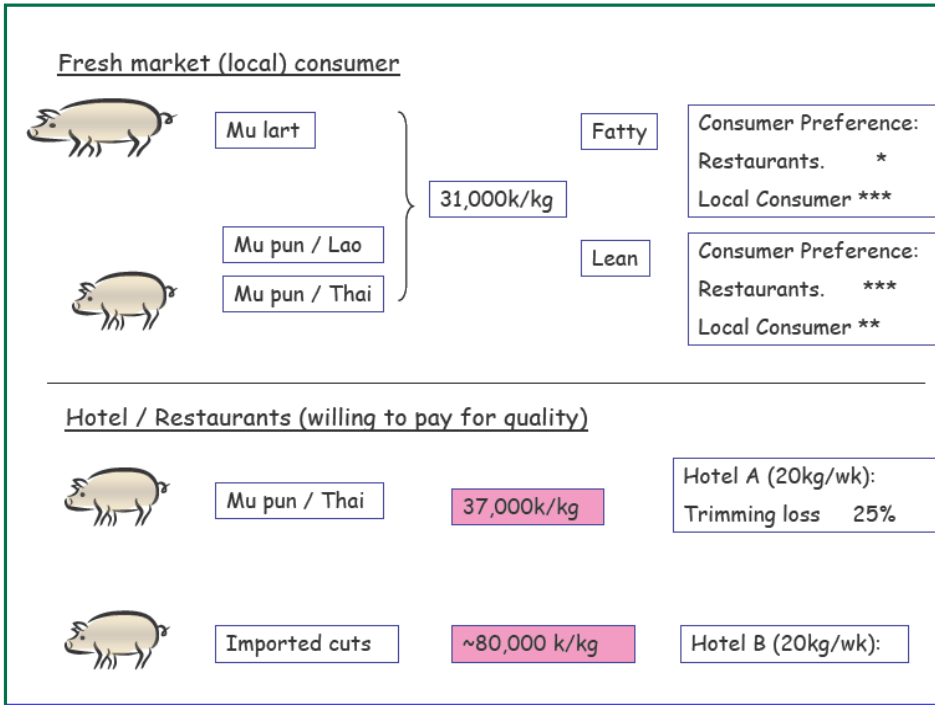
ຄວາມມັກ ຫຼື ການເລືອກຊື້ຊັ້ນໝູຂອງຜູ້ບໍລິໂພກມີເອກະລັກສະເພາະຜູ້ບໍລິໂພກພາຍ ໃນມັກ ຮັບປະທານຊື້ໝູລາດເພາະມີລິດຊາດທີ່ດີກວ່າ ແລະ ຮ້ານຂາຍຊື້ໝູລາດຈະຂາຍຊື້ໝູ ກວ່າ. ແຕ່ວ່າມີຜູ້ບໍລິໂພກຫຼາຍລາຍເລີ່ມຫັນມາເລືອກບໍລິໂພກຊື້ໝູສິດ ແລະ ມີນ້ຳມັນໜ້ອຍ ກວ່າ. ໃນທາງກົງກັນຂ້າມຊາວຄ້າຊື້ພັດເລືອກຂາຍຊື້ໝູປະສົມ ເພາະມີຊື້ໝູຫຼາຍກວ່າອາດເປັນ ຍ້ອນໝູພັນປະສົມມີລ້ຳໂຕສິ້ນກວ່າ ແລະ ນ້ຳມັນໜ້ອຍກວ່າ. ເຖິງຈະມີຄວາມແຕກຕ່າງດັ່ງ ກ່າວ ລາຄາຂອງໝູທັງສອງຊະນິດກໍເທົ່າກັນຄື 31,000 ກີບ/ ກິໂລ.

ຄວາມຕ້ອງການຂອງຜູ້ບໍລິໂພກມີຄວາມຊັບຊ້ອນ ເຊິ່ງບໍ່ອາດສາມາດປຸງທຽບກັນລະຫວ່າງ ໝູລາດ ແລະ ໝູພັນປະສົມນອກຈາກການເລືອກບໍລິໂພກຂອງແຕ່ລະຄົນ ແລະ ແຕ່ລະຄົວ ເຮືອນແລ້ວຍັງມີຜູ້ບໍລິການອາຫານ ເຊັ່ນ: ຮ້ານຂາຍເຜີ, ເຂົ້າປຸກ, ໂຮງງານໃສ່ກອງລຽງ ທີ່ຈະ ເລືອກເອົາພາກສ່ວນສະເພາະຂອງໝູ ເຊັ່ນ: ຂາ, ເຄື່ອງໃນ, ຫິວ ແລະ ອື່ນໆ.

ການບໍລິໂພກໃໝ່ເກີດຂຶ້ນ ພ້ອມກັນກັບຄວາມຕ້ອງການທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຕະຫຼາດ ເນື່ອງຈາກ ການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງນັກທອງທຽວທີ່ມາຢູ່ຢາມແຂວງຫຼວງພະບາງ. ມີຮ້ານອາຫານໃຫຍ່ຫຼາຍ ຮ້ານເກີດຂຶ້ນ ພ້ອມ ກັນກັບຄວາມຕ້ອງການຊື້ໝູທີ່ມີຄຸນນະພາບບັນດາຜູ້ບໍລິໂພກເຫຼົ່ານີ້ພ້ອມທີ່ ຈະຈ່າຍໃນລາຄາທີ່ສູງຂຶ້ນ ເພື່ອໃຫ້ໄດ້ຊື້ໝູທີ່ມີຄຸນນະພາບໃນສ່ວນຕ່າງໆຂອງຊື້ໝູທີ່ເຂົາຕ້ອງ ການ. ເມື່ອໄດ້ຮັບຊື້ໝູຈາກພໍ່ຄ້າແລ້ວ ຮ້ານອາຫານຍັງຕ້ອງຕັດສອມເອົາສ່ວນ ທີ່ດີທີ່ສຸດຂອງ ຊື້ໝູ ແລະ ຕ້ອງເສຍຊື້ໝູໄປອີກປະມານ 25% ສະ ຫຼຸບແລ້ວ ຮ້ານອາຫານຕ້ອງໃຊ້ຈ່າຍເພີ່ມ 60% ເມື່ອທຽບໃສ່ລາຄາມາດຕະຖານຂອງຕະຫຼາດ. ເຖິງວ່າ ເປັນແນວນັ້ນຊື້ໝູຈາກໂຮງຂາ ສັດໃນຫຼວງພະບາງຍັງບໍ່ສາມາດເວົ້າໄດ້ວ່າເປັນຊື້ໝູທີ່ມີຄຸນນະພາບດີ. ຊັ້ນຕອນການຂາສັດ ຍັງປະຖົມປະຖານ ແລະ ເຮັດໃຫ້ສັດໃຈຮ້າຍ ແລະ ຂັດຂຶ້ນສົ່ງຜົນເຮັດໃຫ້ "ຊື້ໝູຫຍາບ". ເພື່ອ ຫຼີກລ້ຽງບັນຫາດັ່ງກ່າວ ມີຫຼາຍຮ້ານສົ່ງຊື້ໝູຈາກຕົວແທນຈໍາໜ່າຍໃນຊຽງໃໝ່ ປະເທດໄທຖ່າ ຫາກຄິດໄລ່ລວມເບິ່ງແລ້ວຮ້ານຕ່າງໆ ເຫຼົ່ານັ້ນຕ້ອງຈ່າຍ 80,000 ກີບ/ກິໂລ. ຮ້ານເລົ່ານີ້ຕ້ອງ ການຊື້ໝູພຽງ 20 ກິໂລ/ອາທິດ/ຮ້ານ ແຕ່ສິ່ງນີ້ກໍສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າມີຄວາມຕ້ອງການຊື້ໝູ ທີ່ມີຄຸນນະພາບດີ.



ຮູບທີ 3. ປຸງທຽບການສະໜອງ ແລະ ຄວາມ ຄອງການຂອງໝູໃນແຂວງຫຼວງພະບາງ. ວິທີການຕ່າງໆທີ່ໃຊ້ຂ້າໝູໃນໂຮງຂ້າສັດຂ້ອນຂ້າງ ເປັນແບບທໍາມະດາ. ເຊັ່ນການລາກແກ່ດ້ວຍ ຄວາມຮຸນແຮງອາດເຮັດໃຫ້ສັດມີຄວາມກົດດັນ ແລະ ໃຈຮ້າຍ ຊຶ່ງຈະເຮັດໃຫ້ຊື້ໝູຫຍາບໃນເວລາ ເອົາໄປແຕ່ງກິນ



ຮູບທີ 5. ຜູ້ບໍລິໂພກ (ຕະຫຼາດທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ຮ້ານອາຫານ) ຄວາມກັກ ແລະ ລາຄາທີ່ສູງກວ່າ

## ໂອກາດໃນການປັບປຸງການຕະຫຼາດຊີ້ນໝູ່

ການນຳໝູ່ເຂົ້າມາຈາກປະເທດໄທ ແລະ ການສະໜອງໝູ່ຂອງຟາມທີ່ຕັ້ງໃໝ່ທັງສອງບ່ອນເຫັນວ່າມີໂອກາດທີ່ຈະພັດທະນາ ແລະ ປັບປຸງການລ້ຽງໝູ່ ແລະ ຜະລິດຕະພັນໝູ່ເພື່ອເປັນການຫາລາຍໄດ້ໃຫ້ຊາວບ້ານ ແລະ ເພື່ອໃຫ້ບັນລຸຈຸດປະສົງ ດັ່ງກ່າວມັນຮຽກຮອງໃຫ້ປັບປຸງວິທີການຜະລິດ ແລະ ການເຊື່ອມຕໍ່ ກັບຕ່ອງໂສ້ການ ຕະຫຼາດໄປພ້ອມໆກັນ.

### 1. ການປັບປຸງຂອງການຜະລິດ ແລະ ເຊື່ອມຕໍ່ກັບພໍ່ຄ້າ

ປັດໃຈຕົ້ນຕໍທີ່ເຮັດໃຫ້ຜູ້ຄ້າໝູ່ນຳເຂົ້າໝູ່ຈາກປະເທດໄທ ແລະ ຊື້ຈາກຟາມລ້ຽງໝູ່ແມ່ນຍ້ອນຊາວບ້ານບໍ່ສາມາດສະໜອງໝູ່ຕາມປະລິມານທີ່ເຂົາເຈົ້າຕ້ອງການພໍຄ້າບາງຄົນຕ້ອງຊື້ໝູ່ແພງກວ່າ 35% ເພື່ອນຳເຂົ້າໝູ່ຍອນສາມາດຮັບປະກັນການສະໜອງໃຫ້ໄດ້ຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ. ດັ່ງນັ້ນມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ສູງທີ່ຊາວບ້ານຈະສະໜອງໝູ່ໃຫ້ໄດ້ຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດຖ້າເພີ່ມລາຄາຂຶ້ນອີກເລັກນ້ອຍໃຫ້ສົມກັບຄວາມພະຍາຍາມຂອງພວກເຂົາ ແລະ ໃນຂະນະດຽວກັນພໍ່ຄ້າສາມາດຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຫຼາຍພໍສົມຄວນ.

ການລ້ຽງໝູ່ແບບພື້ນບ້ານຕາມປະເພນີສືບທອດກັນມາ ກໍຄືການລ້ຽງເກືອທີ່ບໍ່ມີທາດບຳລຸງລ້ຽງພຽງພໍ ແລະ ອັດຕາການຕາຍສູງ ໄດ້ສົ່ງຜົນກະທົບ ແລະ ເປັນອຸປະສັກໃຫ້ແກ່ການສະໜອງໝູ່ຕາມຄວາມຕ້ອງ ການຂອງຕະຫຼາດ ແຕ່ໃນປະຈຸບັນມີເຕັກນິກວິຊາການແບບໃໝ່ເພື່ອຈັດການແກ້ໄຂບັນຫາດັ່ງກ່າວ.

### ປັບປຸງອາຫານໝູ່

ການແນະນຳໃຫ້ໃຊ້ພືດເປັນອາຫານໃຫ້ໝູ່ເຊັ່ນ ຖົ່ວສະຕາຍໂລ (stilo) ສິ່ງຜົນເຮັດໃຫ້ໝູ່ໄດ້ຮັບໂປຼຕີນ ຢ່າງພຽງພໍ ແລະ ນ້ຳໜັກກໍເພີ່ມຂຶ້ນ. ເມື່ອແຫຼ່ງອາຫານມີຢູ່ຢ່າງພຽງພໍ ແລະ ຫາໄດ້ງ່າຍກໍເປັນເງື່ອນໄຂ ໃຫ້ຊາວກະສິກອນເຮັດຄອກໝູ່, ປັບປຸງການບໍລິຫານຈັດການ ເພາະພັນ ແລະ ຊວຍການເກີດ ແລະ ການເບິ່ງແຍງຮັກສາລູກໝູ່ເກີດໃໝ່. ຊາວກະສິກອນບໍ່ຕ້ອງຫາໃບໄມ້ຈາກປ່າອີກ ເຊິ່ງສາມາດຫຼຸດຜ່ອນ ແຮງງານ ແລະ ເພີ່ມປະລິມານໝູ່ ແລະ ນ້ຳໜັກຂອງ

ມັນ ຜົນໄດ້ຮັບໃນການປັບປຸງສິ່ງຕ່າງໆເຫຼົ່ານີ້ (ນ້ຳ ຫັກຂອງໝູເພີ່ມຂຶ້ນອັດຕາການຕາຍຂອງໝູນ້ອຍຫຼຸດລົງ ແລະ ຈຳນວນໝູຕຸຍພິດີເພີ່ມຂຶ້ນ) ເຮັດໃຫ້ຊາວກະສິກອນສາມາດເພີ່ມການຜະລິດໄດ້ 2 - 3 ເທົ່າ (ເບິ່ງຕາຕະລາງ 02).

ອົງປະກອບ	ລ້ຽງແບບພື້ນບ້ານ	+ ໃຫ້ອາຫານພ້ອມ ຖິ້ວ (stylo 184)	ຄຳຄິດເຫັນ
ນ້ຳຫັກເພີ່ມຂຶ້ນ	95 ກຼາມ/ມື້	191 ກຼາມ/ມື້	ນ້ຳຫັກເພີ່ມຂຶ້ນຍ້ອນໂປຼຕິນຈາກຖິ້ວ
ເວລາຂາຍອອກ (ເພີ່ມນ້ຳຫັກຈາກ 14 ເປັນ 65 ກິໂລ)	18 ເດືອນ	9 ເດືອນ	ຄືກັນກັບຂ້າງເທິງ
ຈຳນວນໝູນ້ອຍຕໍ່ປີ	1.5	1.8	ເວລາໃນການພື້ນໂຕຫຼຸດລົງຈາກ 4/5 ເປັນ 2/3 ເດືອນ
ຈຳນວນລູກໝູທີ່ລອດຕາຍ	4 (52% ຂອງໝູທັງໝົດ)	6 (73% ຂອງໝູທັງໝົດ)	ໄດ້ກິນນົມແມ່ຢ່າງພຽງພໍມີຄຸນນະພາບ ແລະ ມີຄອກທີ່ດີ
ຈຳນວນໝູທີ່ເອົາເຂົ້າມາເພີ່ມນ້ຳຫັກ (ໝູທອມ)	2	3	ຫຼຸດຜ່ອນເວລາໄປຊອກຫາອາຫານຢູ່ປ່າ

ຕາຕະລາງ 2. ຜົນໄດ້ຮັບຈາກການເກືອໝູດ້ວຍຖິ້ວສະຕາໂລ

### ຫຼຸດຜ່ອນອັດຕາການຕາຍຂອງໝູ

ການເຮັດຄອກຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນການແຜ່ລະບາດຂອງພະຍາດ ເຮັດໃຫ້ອັດຕາການຕາຍຂອງໝູໃນບ້ານຫຼຸດລົງ. ຊາວບ້ານທີ່ລ້ຽງໝູເປັນສິນຄ້າກໍອາດຈະລົງທຶນໃນການສັກຍາປ້ອງກັນພະຍາດ ໃຫ້ໝູ ແລະ ທັງໝົດນີ້ ສົ່ງຜົນໃຫ້ປະລິມານໝູທີ່ຊາວກະສິກອນຂາຍເພີ່ມຂຶ້ນ. ວິທີການໃໝ່ໃນການຮັກສາສຸກຂະພາບສັດ ກໍມີ ການທົດລອງນຳໃຊ້ໃນໂຄງການ SADU ໃນແຂວງຊຽງຂວາງ ເຊິ່ງສັດຕະວະແພດທ້ອງຖິ່ນສາມາດໃຫ້ ການບໍລິການສຸຂະພາບສັດໃນຮູບແບບທຸລະກິດ ແລະ ເຮັດໃຫ້ການບໍລິການດັ່ງກ່າວມີຄວາມຍືນຍົງ<sup>3</sup>.

### ການເຊື່ອມຕໍ່ກັບພໍ່ຄ້າ

ພໍ່ຄ້າບໍ່ຢາກເສຍເວລາ ແລະ ເສຍເງິນເພື່ອຊອກຊື້ໝູຈຳນວນໜ້ອຍກັບຊາວບ້ານຕາມທ້ອງຖິ່ນຕ່າງໆ ເມື່ອການສະໜອງບໍ່ເປັນປົກກະຕິ ແລະ ບໍ່ມີຄວາມແນ່ນອນ ພວກເຂົາກໍບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງຊື້ໝູມາຂັງໄວ້ ແລະ ເສຍຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການລ້ຽງເກືອ ແລະ ເປັນການນອນທຶນຂອງເຂົາເຈົ້າ.

ສະນັ້ນມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ວ່າ ພໍ່ຄ້າຈະເຮັດສັນຍາກັບແຫຼ່ງສະໜອງທີ່ສະໜອງໝູໄດ້ເປັນປົກກະຕິ. ການຊື້-ຂາຍກັນເປັນປະຈຳກິດໃຫ້ເກີດຄວາມໄວ້ວາງໃຈ ພໍ່ຄ້າສາມາດຫຼຸດຜ່ອນການກັກຂັງໝູໄວ້ ແລະ ປະຢັດຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ.

### ຫຼຸດຜ່ອນຂັ້ນຕອນກ່ຽວກັບເອກະສານ

ລະບຽບ ແລະ ຂັ້ນຕອນການຄ້າຂາຍໃນປະຈຸບັນກ່ຽວຂ້ອງກັບຫຼາຍພາກສ່ວນ ແລະ ຕ້ອງການເອກະສານ ຫຼາຍຢ່າງ ແລະ ການເສຍຄ່າທຳນຽມຕ່າງໆ. ລະບົບການປະສານງານ ແລະ ການພົວພັນໃນແຕ່ລະຂັ້ນຕອນຂອງການຄ້າກໍມີຄວາມສຳຄັນຕໍ່ກັບການຊື້-ຂາຍໝູ ໃນລະດັບທ້ອງຖິ່ນ. ການທົບທວນ ແລະ ປັບປຸງລະບຽບການທາງການຄ້າສາມາດເຮັດໃຫ້ການຄຸ້ມຄອງບໍລິຫານ ແລະ ການເກັບກຳສະພາບການເຄື່ອນຍ້າຍສິນຄ້າດີຂຶ້ນ.



ຮູບ 6. ກາປ່ຽນແປງລະບົບການລ້ຽງໝູ. ນອກຈາກເກືອດ້ວຍຖິ້ວ stylo ແລະຊາວບ້ານຍັງສາມາດເຮັດຄອກໃຫ້ໝູອີກ ສ້າງເງື່ອນໄຂໃຫ້ເຂົາເຈົ້າສາມາດຄຸ້ມຄອງ ການແພພັນຂອງໝູ. ເຮັດໃຫ້ຜົນຜະລິດເພີ່ມຂຶ້ນ 2-3 ເທົ່າ ເມື່ອປຽບທຽບໃສ່ການລ້ຽງແບບປະປ່ອຍ. ວິທີການແບບນີ້ກຳລັງແພ່ຫຼາຍ ໃນລະດັບກຸ່ມບ້ານຂອງສອງເມືອງ (ປາກອູ ແລະ ຊຽງເງິນ). ຊາວບ້ານສາມາດ “ຮວບຮວມ” ຈຳນວນໝູທີ່ຕ້ອງການຂາຍ ແລະ ພົວພັນຕົກລົງກັບພໍ່ຄ້າໃນການຊື້ຂາຍໄດ້.

<sup>3</sup>ໄດ້ມີການອະທິບາຍໄວ້ໃນກໍລະນີສຶກສາຂອງໂຄງການ SADU “ຜົນສຳເລັດຂອງການບໍລິການສຸຂະພາບສັດ”

## 2. ມາດຖານໃນການສະໜອງຕາມຄວາມຕ້ອງການ

ໃນທ້ອງຕະຫຼາດມີການຈັດແບ່ງປະເພດຊັ້ນ ແລະ ຜູ້ບໍລິໂພກກໍ່ມີການຄັດເລືອກລະຫວ່າງໝູ່ລາດ ແລະ ໝູ່ພັນ ແຕ່ກໍ່ຍັງບໍ່ສາມາດຮັບຮອງໄດ້ວ່າຈະເປັນໂອກາດອັນດີຂອງຊາວກະສິກອນເນື່ອງຈາກວາພໍຄ້າ ຈະເລືອກຊື້ແຕ່ໝູ່ພັນເພາະໃຫ້ຊື່ນຫຼາຍ ແລະ ມີນໍ້າມັນໜ້ອຍກວ່າໝູ່ລາດ.

ທຸກໆມື້ມານີ້ ຜົນການຄົ້ນຄວ້າວິໄຈ ຂອງສະຖາບັນ ຄົ້ນຄວ້າ ວິທະຍາສາດ ກະສິກໍາ ແລະ ປ່າໄມ້ (NAFRI) ໄດ້ສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າໝູ່ລາດກໍ່ຂະຫຍາຍຕົວດີ ຖ້າມີອາຫານພຽງພໍກໍ່ສາມາດເພີ່ມນໍ້າໜັກໄດ້ ຖືກ 500 ກຼາມ/ວັນ ຫຼື ຫຼາຍກວ່າ 5 ເທົ່າຂອງການລ້ຽງແບບພື້ນບານ ແລະ ຖ້າມີແບບແຜນວິທີການທີ່ຖືກຕ້ອງ ກໍ່ສາມາດໃຫ້ຊື່ນຫຼາຍຂຶ້ນ 10%. ນີ້ເປັນໂອກາດໃຫ້ພໍຄ້າເຂົ້າໄປພົວພັນຕົກລົງຊື້-ຂາຍກັນກັບ ຊາວກະສິກອນໝູ່ລາດ ແຕ່ສິ່ງທີ່ສໍາຄັນແມ່ນນອກຈາກນໍ້າໜັກແລ້ວ ຕ້ອງມີການຮັບປະກັນປະລິມານ ຊື່ນທີ່ຫຼາຍນໍ້າອີກ.

ການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຄວາມຕ້ອງການຊື່ນໝູ່ບາງສ່ວນ ແລະ ຊື່ນທີ່ມີຄຸນນະພາບທີ່ຮ້ານອາຫານຫຼາຍຮ້ານ ຍິນດີໃຊ້ຈ່າຍແພງກວ່າລາຄາປົກກະຕິ 25 - 60% ເພື່ອໃຫ້ໄດ້ຄຸນນະພາບເປັນປະເດັ່ນໜຶ່ງຂອງຄວາມຕ້ອງການທາງການຕະຫຼາດ ສະນັ້ນການປັບປຸງໂຮງງານຂາສັດກໍ່ເປັນອີກຂອດໜຶ່ງຂອງແຂວງ.

## ທິດທາງໃນການປັບປຸງການຕະຫຼາດໝູ່ໃນແຂວງຫຼວງພະບາງ

ແຂວງຫຼວງພະບາງມີໂອກາດອັນດີໃນການປັບປຸງການຕະຫຼາດໝູ່ດັ່ງນີ້:

### ບາດກ້າວທີ 1: ປັບປຸງການເຊື່ອມຕໍ່ລະຫວ່າງຜູ້ຄ້າ ແລະ ຊາວກະສິກອນເພື່ອເພີ່ມການຜະລິດ

ຊາວກະສິກອນໃນຫຼາຍກຸ່ມບ້ານນໍາໃຊ້ຖົ່ວສະຕາຍໂລ (stylo) ເກືອໝູ່ເປັນປະຈຳ, ເຮັດຄອກ ແລະ ປັບປຸງ ຂອດການບໍລິຫານຈັດການ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ເກີດຂຶ້ນໃນເມືອງຊຽງເງິນ ແລະ ເມືອງປາກອູເຊິ່ງຖືໄດ້ວ່າເປັນຜົນສໍາເລັດອັນໜຶ່ງຂອງໂຄງການທົດລອງ<sup>4</sup>.

ຊາວບ້ານມີຄວາມປະສົບດີຕໍ່ກັບການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຜົນຜະລິດຂອງພວກເຂົາເຈົ້າ ແລະ ສືບຕໍ່ການຊື້-ຂາຍໝູ່ກັບພໍຄ້າ ແລະ ພໍຄ້າເອງກໍ່ຍັງບໍ່ເຫັນທາງແຮງ ຫຼື ຄວາມສໍາຄັນຂອງລະບົບການລ້ຽງໝູ່ດ້ວຍພືດອາຫານສັດ (ຖົ່ວສະຕາຍໂລ) ທີ່ສາມາດຊ່ວຍໃຫ້ຊາວບ້ານສາມາດຜະລິດ ແລະ ຈໍາໜ່າຍໝູ່ໄດ້ຢ່າງເປັນປົກກະຕິ.

ກ່ອນທີ່ຈະມີການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ຕ້ອງໃຫ້ທັງສອງພາກສ່ວນຮັບຮູ້ໂອກາດໃນການປັບປຸງການຜະລິດ ແລະ ສະນັບສະໜູນຂໍ້ຕົກລົງຕ່າງໆເພື່ອຂະບວນການສະໜອງຜະລິດຕະພັນຢ່າງເປັນປົກກະຕິ.

### ບາດກ້າວທີ 2. ປັບປຸງລະບຽບການຄ້າຂາຍໝູ່

ບາດກ້າວນີ້ຄວນມີການເລີ່ມຕັ້ງແຕ່ທົວທິ ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ຄ້າຂາຍຮູ້ວ່າບັນຫາຕ່າງໆທີ່ພົວພັນກັບຂັ້ນຕອນການຊື້-ຂາຍຈະໄດ້ຮັບການພິຈາລະນາປັບປຸງ. ອາດຈະນໍາໃຊ້ວິທີການປຶກສາຫາລື ແລະ ແນະນໍາໃຫ້ພໍຄ້າຈາກພາກສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງໃນລະດັບເມືອງ ແຂວງ ແລະ ສູນກາງ.

### ບາດກ້າວທີ 3. ປັບປຸງໂຮງຂາສັດລະດັບແຂວງ

ເງື່ອນໄຂນີ້ບໍ່ພຽງແຕ່ມີຜົນກະທົບຕໍ່ການຊື້-ຂາຍ ແຕ່ມີຄວາມສໍາຄັນຕໍ່ຄວາມຕ້ອງການທາງດ້ານສຸຂະອານາໄມ ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການທອງທຽວທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ ການລະບາດຂອງພະຍາດໃນສັດໂດຍລວມ.

<sup>4</sup>ໂຄງການປູກພືດອາຫານສັດ ແລະ ລ້ຽງສັດ (FLSP); ໂຄງການສ້າງຄວາມສາມາດໃຫ້ຜູ້ປະກອບການລ້ຽງສັດ (CB-LSLP); ໂຄງການປູກຖົ່ວ ອາຫານໝູ່ (L4PP) ທີ່ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໂດຍ CIAT, NAFRI ແລະ DLF.

### ຄຳແນະນຳ

ການພັດທະນາວິທີການລ້ຽງໝູແບບໃໝ່ໃນເຂດຊົນນະບົດ ດ້ວຍການນຳໃຊ້ຖົ່ວສະໄຕໂລລ້ຽງເກືອໝູ ສາມາດຊ່ວຍເພີ່ມຜົນຜະລິດໃຫ້ 70% ຂອງບັນດາຄົວເຮືອນທີ່ຢູ່ໃນແຂວງພາກເໜືອຂອງລາວ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ເປັນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກ ແລະ ການເຮັດໄຮ່ແບບເລື້ອນລອຍ. ແນວໃດ

ກໍຕາມວິທີການເຫຼົ່ານີ້ຍັງຢູ່ໃນຂະບວນການເລີ່ມຕົ້ນ ການນຳເຂົ້າໝູຈາກປະເທດໄທ ແລະ ຟາມໝູພາຍໃນປະເທດກໍອາດ ເປັນອຸປະສັກຂອງຊາວກະສິກອນ ໂດຍສະເພາະຟາມລ້ຽງໝູແມ່ນການສ້າງໂອກາດທີ່ແນ່ນອນຂອງພາກເອກະຊົນ. ແຕ່ເຖິງແນວໃດກໍຕາມມັນຮຽກຮອງໃຫ້ໃຊ້ຄວາມມານະພະຍາຍາມ ເພື່ອຮັບປະກັນວ່າຊາວກະສິກອນລະດັບຄົວເຮືອນ ແລະ ພໍ່ຄ້າລາຍຍ່ອຍໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດໃຫ້ ຫຼາຍທີ່ສຸດໃນການລ້ຽງໝູແບບໃໝ່ດັ່ງກ່າວ.

ກໍລະນີສຶກສານີ້ຍັງບໍ່ສາມາດສະເໜີຜົນໄດ້ຮັບທີ່ຊັດເຈນ ເປັນພຽງການອະທິບາຍປະເດັດໂອກາດຕ່າງໆ ແລະ ວິທີການເພື່ອຈະບັນລຸເປົ້າໝາຍດັ່ງກ່າວ. ບົດຮຽນທີ່ສາມາດຖອດຖອນໄດ້ຈາກການປະຕິບັດຕົວຈິງມາຮອດປະຈຸບັນມີຄື: ມີຄວາມຈຳເປັນໃນການປຶກສາຫາລືກັນລະຫວ່າງພາກສ່ວນການຄ້າ ແລະ ກະສິກຳເພື່ອ (1) ນຳໃຊ້ໂອກາດໃໝ່ໆ ໃນການຜະລິດກະສິກຳໃຫ້ເກີດອອກອາຜົນ, ແລະ (2) ບໍ່ມີການລິ ເລີ່ມໂຄງການທາງການຄ້າອື່ນໆທີ່ເປັນອຸປະສັກຂັດຂວາງທາງແຂວງໃນການບັນລຸເປົ້າໝາຍລະດັບຊາດ ໃນການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກ ແລະ ຫຼຸດຜ່ອນການຖາງປ່າເຮັດໄຮ່ແບບເລື້ອນລອຍ.

ໂຄງການພັດທະນາວິສາຫະກິດກະສິກຳຂະໜາດນ້ອຍໃນເຂດພູດອຍ (SADU)  
SADU ໄດ້ຮັບທຶນຈາກ SDC ແລະ ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໂດຍ NAFRI ແລະ CIAT ເພື່ອທົດລອງວິທີການແບບໃໝ່ເພື່ອໃຫ້ຊາວກະສິກອນເຂົ້າຮ່ວມໃນລະບົບຕະຫຼາດ. ກິດຈະກຳເບື້ອງຕົ້ນແມ່ນຢູ່ໃນແຂວງຊຽງຂວາງ (ເມືອງແປກ, ເມືອງຄູນ, ເມືອງພູກູດ) ແລະ ໃນແຂວງຫຼວງພະບາງ (ເມືອງຊຽງເງິນ ແລະ ເມືອງປາກແຊງ).  
ຂໍ້ມູນເພີ່ມເຕີມສາມາດຕິດຕໍ່ເອົາໄດ້ທີ່ ຫ້ອງການ CIATຂອງ NAFRI, ເວັບໄຊຂອງ NAFRI “www.nafri.org.la” ຫຼື ເວບໄຊຂອງ CIAT Asia “www.saduproject.org”