

# VALTIP3 2020

## ບົດສະຫຼຸບຫຍໍ້ #11

# ໂຄງການສົ່ງເສີມຄວາມທັນສະໄຫມຂອງອຸດສາ ຫະກຳບຸ່ງແຕ່ງໄມ້ຢູ່ ສປປ ລາວ ແລະ ອົດສະຕາລີ

### ຜະລິດຕະພັນຢາງພາລາທຳມະຊາດ ໃນ ສປປ ລາວ

ການປູກຢາງພາລາໃນ ສປປ ລາວ ຄົງໃຫຍ່ທີ່ສຸດແມ່ນເກີດໃນຊຸມປີ 2000 ແລະ ປະຈຸບັນມີເນື້ອທີ່ປະມານ 275,000 ເຮັກຕາ ທີ່ປູກຕົ້ນຢາງພາລາ (*Hevea brasiliensis*) ໃນປະເທດ, ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນປູກເພື່ອການຜະລິດຢາງ ແລະ ປູກໂດຍຊາວກະສິກອນຢູ່ທາງພາກ ເໜືອ ແລະ ໂດຍບໍລິສັດທີ່ຢູ່ພາຍໃຕ້ການສຳປະທານທີ່ດື່ນກັບລັດຖະບານ. ປະມານ 44% ຂອງເນື້ອທີ່ປູກຢາງພາລາແມ່ນມີອາຍຸແກ່ແລ້ວ ແລະ ສາມາດຂຸດຄົ້ນໄດ້, ແຕ່ວ່າເນື້ອທີ່ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນຍັງບໍ່ທັນສຳເລັດ. ການສຶກສານີ້ໄດ້ຄົ້ນຄວ້າຂະແໜງຢາງພາລາໃຫ້ເຂົ້າໃຈເຖິງຜົນສະທ້ອນຕໍ່ຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າຢາງພາລາ ລວມທັງການພັດທະນາຂະແໜງຢາງພາລາ ທຳມະຊາດແບບຍືນຍົງ.

### ຜົນໄດ້ຮັບຕົ້ນຕໍ

- ອີງຕາມເນື້ອທີ່ແລ້ວ ຢາງພາລາແມ່ນປະເພດສວນປູກໄມ້ທີ່ກວ້າງທີ່ສຸດໃນປະເທດລາວ, ແຕ່ຖ້າທຽບໃສ່ ໃນລະດັບໂລກ ແລະ ພາກພື້ນ ຜູ້ຜະລິດຢາງພາລາຢູ່ ສປປ ລາວ ແມ່ນຈັດໃນລະດັບຂະໜາດນ້ອຍ. ປະມານ 44% ຂອງເນື້ອທີ່ປູກຢາງພາລາໃນປະເທດລາວແມ່ນເຕີບໃຫຍ່ພໍທີ່ຈະໄດ້ຮັບການປາດຢາງແຕ່ວ່າເນື້ອທີ່ປູກຢາງພາລາສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນຍັງບໍ່ໄດ້ປາດຢາງ ຍ້ອນລາຄາຢາງຕົກ ນັບແຕ່ປີ 2011 ບັນດັ້ນມາ ແລະ ຄາດແຄນແຮງງານປາດຢາງ.
- ການເຫັນເຖິງຂອງລາຄາຢາງແມ່ນສິ່ງທ້າທາຍຕົ້ນຕໍ ສຳລັບຂະແໜງການ ແລະ ຜູ້ປະກອບການຂະໜາດນ້ອຍມີຄວາມຄາດຫວັງວ່າລັດ ຖະບານລາວສາມາດ ໃຫ້ການ ຄຳປະກັນລາຄາຢາງ ເນື່ອງຈາກວ່າລັດຖະບານເປັນສິ່ງເສີມ.
- ຜູ້ປູກຂະໜາດນ້ອຍສ່ວນໃຫຍ່ຢູ່ໃນສະຖານະ 'ຜູ້ອອມຮັບລາຄາ (price-takers)'. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ການຫຼຸດລົງຄວາມຕ້ອງການ ທັນທີທີ່ຈະປາດ ແລະ ຂາຍຢາງ, ເມື່ອທຽບໃສ່ກັບເພີດອື່ນໆ, ໝາຍຄວາມວ່າຜູ້ປູກສາມາດອອມຮັບລາຄາທີ່ຕໍ່າ ຖ້າພວກເຂົາມີແຫຼ່ງ ລາຍຮັບອື່ນໆ.
- ໃນປີ 2019 ມີໂຮງງານປຸງແຕ່ງຢາງ 24 ແຫ່ງທີ່ຈັດທະບຽນໃນລາວ. ບັນດາບໍລິສັດຢາງພາລາໄດ້ມີການວາງແຜນ ແລະ ສ້າງຕັ້ງໂຮງງານປຸງແຕ່ງຂຶ້ນ ແລະ ເກັບຊື້ຢາງພາລາທີ່ມາຈາກສວນປູກຂອງເຂົາເຈົ້າເອງ ແລະ ຈາກສວນຂອງຜູ້ປູກຂະໜາດນ້ອຍ. ການສົ່ງ ອອກສ່ວນໃຫຍ່ ແມ່ນການຜະລິດນ້ຳຢາງພາລາ ຖືກສົ່ງໄປປະເທດຈີນ (54%) ແລະ ຫວຽດນາມ (45%). ການຜະລິດຜະລິດຕະພັນ ຢາງພາລາພາຍໃນປະເທດຍັງບໍ່ໄດ້ຮັບການພັດທະນາເທື່ອ.
- ຜູ້ປະກອບການປູກຢາງພາລາໃນລາວຈຳນວນໜຶ່ງ ຮູ້ສຶກເສຍປຽບໂດຍໂຄຕ້າສົ່ງອອກຕໍ່ກັບບໍລິສັດຈີນ (ໂຄງການທົດແທນການປູກຜົນ) ຢູ່ພາກເໜືອຂອງລາວທີ່ໄດ້ຮັບອະນຸຍາດໃຫ້ບໍລິສັດສົ່ງອອກຢາງພາລາຂອງພວກເຂົາໄປຈີນໂດຍບໍ່ຕ້ອງເສຍພາສີນາເຂົ້າ.
- ຮູບແບບການເຮັດກະສິກຳຕາມສັນຍາຍັງເຫັນມີ ຄວາມທ້າທາຍ ໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ. ບາງບໍລິສັດໄດ້ຢຸດການຊື້ນ້ຳຢາງຈາກ ຊາວກະສິກອນທີ່ໄດ້ເຮັດສັນຍາໄດ້ປະຖິ້ມສັນຍາທັງໝົດ. ຊາວກະສິກອນເຫຼົ່ານັ້ນອາດຈະໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດ ໂດຍການເກັບມ້ຽນ ຢາງທີ່ໄດ້ປາດ ແຕ່ວ່າພວກເຂົາກໍ່ເສຍປຽບຖ້າພວກເຂົາບໍ່ສາມາດເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດ.
- ມີກຸ່ມເກັບຊື້ຢາງພາລາທີ່ເປັນເອກະລາດເຜີ້ມຂຶ້ນ ຕາມລະດັບການຂະຫຍາຍຕົວຂອງການປາດຢາງ, ບາງບໍລິສັດ ກຳລັງສະໜັບສະໜູນ ຂໍ້ຫ້າມ ສຳລັບພໍ່ຄ້າຄົນກາງ, ໃນຂະນະທີ່ພໍ່ຄ້າໄດ້ຕັ້ງຖງວ່າ ບໍລິສັດກຳລັງພະຍາຍາມຜູກຂາດຕະຫຼາດ ແລະ ວ່າພວກເຂົາສະໜອງ ທາງເລືອກ, ຕະຫຼາດທີ່ມີການແຂ່ງຂັນດີກວ່າ ສຳລັບຜູ້ປູກຂະໜາດນ້ອຍທີ່ຈະຂາຍຢາງຂອງພວກເຂົາ.
- ກຸ່ມຜູ້ປູກ ແລະ ເຄືອຂ່າຍຄອບຄົວແມ່ນມີຄວາມສຳຄັນສຳລັບການແລກປ່ຽນຄວາມຮູ້ ແລະ ຊັບພະຍາກອນໃນໄລຍະການບຸກເບີກ ສ້າງສວນ, ການປາດຢາງ ແລະ ການຊື້ຂາຍຢາງ, ແລະ ອີງຕາມການຕິດຕໍ່ການເກັບ ແລະ ຈຳນວນການຈັດຊື້ກັບບໍລິສັດ.



Australian Government  
Australian Centre for  
International Agricultural Research



NICFI  
Norway's  
International Climate  
and Forest Initiative

- ໃນປະຈຸບັນບໍ່ມີມາດຕະຖານສໍາລັບຢາງພາລາໃນລາວ ແລະ ຢາງແມ່ນມາຈາກຫຼາຍແຫຼ່ງປະສົມກັນ ເປັນເຫດສ້າງບັນຫາໃຫ້ແກ່ ຄຸນນະພາບ ແລະ ການຕິດຕາມ.  
ບາງຜະລິດຕະພັນຈາກລາວແມ່ນສົ່ງອອກໄປປະເທດຫວຽດນາມ ແລະ ຈີນ ໂດຍມີບ້າຍຊື່ ວ່າເປັນ ສິນຄ້າຂອງຫວຽດນາມ ແລະ ຈີນ.

### ຂໍ້ສະເໜີແນະ

- ຄວນມີການສໍາຫຼວດແບບຍຸດທະສາດຂອງການປູກຢາງພາລາເພື່ອໃຫ້ເຂົ້າໃຈເຖິງນະໂຍບາຍດ້ານການຜະລິດຢາງ, ລວມທັງການສະໜອງໃນອະນາຄົດ.
- ກໍານົດບົດບາດໃຫ້ຈະແຈ້ງ ສໍາລັບຜູ້ຄ້າຂາຍຢາງທີ່ໄດ້ລົງທະບຽນແບບເອກະລາດ, ເພື່ອໃຫ້ມີການແຂ່ງຂັນ ທີ່ໂປ່ງໃສ ລະຫວ່າງບັນດາຜູ້ປູກ ແລະ ບໍລິສັດຢາງ.
- ສະໜັບສະໜູນ ການສ້າງຕັ້ງໜ່ວຍງານລວມໝູ່ ແລະ ເຄືອຂ່າຍຂອງຜູ້ປູກຢາງຂະໜາດນ້ອຍເພື່ອສ້າງ ຄວາມເຂັ້ມແຂງທາງດ້ານອໍານາດຕຸ້ລອງ ແລະ ອໍານວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ການເຜີຍແຜ່ການປະຕິບັດ ການບໍລິຫານທີ່ດິນທີ່ສຸດ ແລະ ຂໍ້ມູນຂ່າວສານກ່ຽວກັບຕະຫຼາດໃຫ້ທັນກັບສະພາບການ.
- ການພັດທະນາສັນຍາເພື່ອການຕິດຕາມແຫຼ່ງຢາງ.
- ສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ແກ່ສະມາຄົມຢາງພາລາຂອງລາວ, ລວມທັງການອໍານວຍຄວາມສະດວກໃນການ ເຊື່ອມຕໍ່ ລະຫວ່າງລັດຖະບານ ແລະ ບໍລິສັດຢາງພາລາ, ແລະ ດໍາເນີນການວິເຄາະຕະຫຼາດ ແລະ ເປັນຊ່ອງທາງຂໍ້ມູນຂ່າວສານໃຫ້ແກ່ຜູ້ປູກຢາງພາລາ.
- ການອໍານວຍຄວາມສະດວກໃນການຮ່ວມມືລະຫວ່າງສະມາຄົມຢາງພາລາລາວ ແລະ ສະມາຄົມຢາງພາລາ ຫວຽດນາມ, ໄທ ແລະ ຈີນເພື່ອແລກປ່ຽນການຮຽນຮູ້ ແລະ ແລກປ່ຽນຂໍ້ມູນຂ່າວສານ.



### ວິທີການຄົ້ນຄວ້າ

ວິທີການສຶກສາລະບົບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າໄດ້ຖືກນຸ່ງໃຊ້ເພື່ອຄົ້ນຄວ້າຂະແໜງຢາງພາລາໃນລາວ ແລະ ການເຊື່ອມຕໍ່ກັບບັນດາປະເທດນັກລົງທຶນ ດົນຕໍ່ແມ່ນຈີນ ແລະ ຫວຽດນາມ.  
ການສໍາພາດໄດ້ດໍາເນີນການກັບຜູ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນ ເຊິ່ງໄດ້ແກ່ພາກສ່ວນລັດຖະບານ, ນັກລົງທຶນ, ຜູ້ປຸງແຕ່ງ ແລະ ຜູ້ປູກຢາງພາລາ, ຢູ່ບັນດາແຂວງໃນພາກເໜືອ ແລະ ພາກໃຕ້ຂອງລາວ.  
ຄໍາຖາມແມ່ນເນັ້ນໃສ່ຄວາມເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບທີ່ດິນ ແລະ ການເປັນເຈົ້າຂອງສວນປູກ, ຮູບແບບການລົງທຶນ, ຢາງພາລາ ແລະ ຂອບເຂດທີ່ໄມ້ຢາງພາລາປະກອບເຂົ້າໃນການຕັດສິນໃຈກ່ຽວກັບການລົງທຶນ ແລະ ປູກຢາງພາລາ.

ຜູ້ຂຽນ: H. Smith, J. Lu and P.X To

ຕິດຕໍ່: ປອ ຄໍາຕານ ພອນທິບ (khamtanf@gmail.com); ລາຍລະອຽດເພີ່ມເຕີມ: <http://laoplantation.org/> August 2020

## VALTIP3 2020

## Info Brief #11

# Advancing Enhanced Wood Manufacturing Industries in Lao PDR and Australia

## NATURAL RUBBER PRODUCTION IN LAOS

Laos experienced a rubber planting boom in the 2000s and there are now around 275,000 ha of planted rubber trees (*Hevea brasiliensis*) in the country, primarily grown for producing latex. Rubber has been planted by farmers, mostly in the North, and by companies under land concessions with the government in the South. Around 44% of planted rubber area is mature and can be harvested, but much is under-tapped. This study explored the rubber sector to understand implications for rubber value chains including the development of sustainable natural rubber sector.

### Key Findings

- Rubber is the largest tree plantation type in Laos by area, but Laos is a small producer of natural rubber on a global and regional scale. About 44% of the area of rubber in Laos is mature enough to be tapped but most of the rubber areas are under-tapped due to low prices since 2011 and labour availability limitations.
- Latex price volatility is the main challenge for the sector. There is an expectation from some smallholders that because the Government promoted rubber it should provide latex price guarantees.
- Most smallholders are 'price-takers'. However, the lack of an immediate need to tap and sell latex, compared with other crops, means that growers can absorb low prices if they have other income sources.
- In 2019 there were 24 registered latex processing factories in Laos. Most rubber growing companies have established or plan to build their own processing factory and source latex both from their own plantation and smallholders.
- Latex products are exported, mainly to China (54%) and Vietnam (45%). Domestic manufacturing of rubber products has not developed in Laos.
- Some Lao rubber growing entrepreneurs feel disadvantaged by export quotas for Chinese companies (provided by China's Opium Replacement Program) in Northern Laos that allow companies to export their rubber to China without paying import tax.
- There are major challenges to enforcing contract farming models. Some companies have stopped buying latex from contracted farmers or have abandoned contracts altogether. Those farmers may benefit by retaining all the latex they tap but are disadvantaged if they cannot access markets.
- There is a rise in independent latex collectors as tapping expands. Some companies are advocating for a ban on independent traders, while traders argue companies are trying to monopolise the market and that they provide an alternative, more competitive market for smallholders to sell their latex.

- Grower groups and family networks are important for sharing knowledge and resources during plantation establishment, tapping and for trading of latex, and for coordinating latex collection and purchasing terms with companies.
- There is currently no rubber standard in Laos and latex is from mixed sources creating issue for quality and traceability. Some products from Laos are exported to Vietnam and China, already labelled as Vietnamese and Chinese products.

## Recommendations

- A strategic inventory of rubber plantation to understand the dynamics of latex production, including the future supply.
- Determining a clearer role for registered independent latex traders, providing for transparent and sound competition among growers and rubber companies.
- Support for the formation of collective entities and networks of smallholder rubber growers to strengthen their bargaining power and to facilitate the dissemination of best management practices and up-to-date market information.
- Development of protocols for rubber source traceability.
- Strengthening the capacity of Lao Rubber Association, including to facilitate connections between the government and rubber companies, and to undertake market analysis and act as an information channel to rubber growers.
- Facilitation of collaboration between Lao Rubber Association and Vietnamese, Thai and Chinese Rubber Associations for cross-learning and information exchange.



## Research Approach

A value-chain approach was utilised to explore the rubber sector in Laos and its connections to investor countries - primarily China and Vietnam. Interviews were conducted with key informants including government, investors, processors and rubber growers, in provinces in Northern and Southern Laos. Questions focussed on understanding land and plantation ownership, investment models, rubber and the extent to which rubberwood was included in decision-making about investing in and growing rubber.