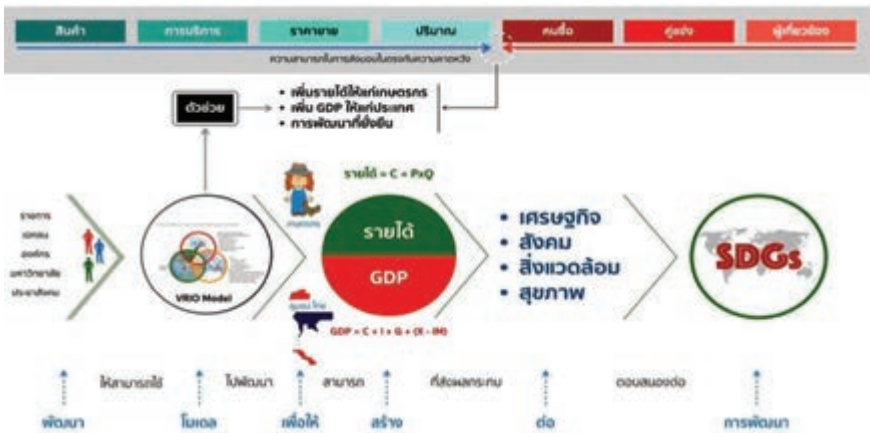


# กระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม สำหรับเกษตรกรรายย่อยด้วย VRIO Model

กรมศุสัต์ว์ออกแบบโมเดลพัฒนาการเกษตรสำหรับเกษตรกรรายย่อยขึ้น เพื่อเป็นตัวช่วยเกษตรกรพัฒนาความสามารถในการเรียนรู้การพัฒนาตนเองจนบรรลุเป้าหมาย มีความสามารถในการแข่งขันเพื่อเติบโตได้อย่างยั่งยืน อย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม สุขภาพ และตอบสนองต่อเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน สมุดคู่มือฉบับนี้เป็น เครื่องมือให้เกษตรกรได้เรียนรู้และฝึกคิด ฝึกปฏิบัติ VRIO Model ผ่านบทเรียนต่างๆ ตามลำดับ ดังนี้

## การสร้างรายได้+ การเพิ่ม GDP + การพัฒนาที่ยั่งยืน



# 1. การค้นหาเป้าหมายและกำหนดเป้าหมายในการพัฒนาตนเอง

## 1.1 ค้นหาเป้าหมายของตนเอง (เกษตรกร) ผ่านการตั้งคำถาม

ตัวอย่างคำถาม	ตัวอย่างคำตอบเกษตรกร	เป้าหมายของรัฐ
1 มาอบรมวันนี้ต้องการอะไร	ความรู้	
2 ต้องการความรู้ไปทำไม	เลี้ยงสัตว์ให้ได้ดีขึ้น ประกอบอาชีพ	
3.1 เลี้ยงสัตว์ไปทำไม 3.2 ประกอบอาชีพต้องการอะไร	ไว้กิน ไว้ขาย รายได้ (เงิน)	
4. ต้องการรายได้เท่าไรจึงเพียงพอ	30,000-100,000 บาท/เดือน	390,000บาท/คน (ปี2579)

## 1.2 เรียนรู้เครื่องมือในการสร้างรายได้ (เงิน)

ตัวอย่างเครื่องมือสร้างเงิน	รายได้ (บาท)	ผลตอบแทนสุทธิ/ไร่/ปี
ทำนา	80,000	1,000
เลี้ยงวัว	70,000	35,000
เลี้ยงปลาดุก ปลานิล	100,000	80,000
เลี้ยงปลาที่มีราคาสูงที่เป็นปลาประจำถิ่น	400,000	200,000
ทำนา+เลี้ยงปลาแพง+เลี้ยงวัวแบบจัดการระบบนิเวศ	650,000	316,000

แต่ละเครื่องมือที่เลือกใช้ทำเงินได้ไม่เท่ากันเมื่อเทียบกับพื้นที่และหน่วยเวลา เกษตรกรได้เรียนรู้การใช้เครื่องมือต่างกันส่งผลต่อรายได้แตกต่างกัน ถ้าต้องการ 30,000-100,000 บาท/เดือน จะต้องเลือกเครื่องมือทำเงินอะไรบ้าง จะเลือกอย่างไร จึงจะสำเร็จ พัฒนาความสามารถอย่างไรจึงจะบริหารจัดการให้สำเร็จได้ตามเป้าหมาย

## 2. ปัญหา/สิ่งที่ป็นอยู่ในปัจจุบันที่ยังไม่บรรลุเป้าหมาย

พอจะทำอะไรก็ทำเหมือนเดิม ทำนาตามพ่อแม่ เพื่อนบ้าน คิดว่าเปลี่ยนแปลงไม่ได้ เห็นใครรวยจากอะไรก็ทำเลียนแบบ เพราะคิดว่าจะสำเร็จเหมือนเขา

ในความเป็นจริงของสินค้าเกือบทุกชนิด มีผู้ผลิตและผู้ขายหลายราย ทั้งรายใหญ่(L) รายกลาง(M) รายเล็ก(S) อยู่แล้ว มีความสมดุลของห่วงโซ่การผลิตแล้ว ถ้าเราเข้าไปอยู่อีกก็กลายเป็นรายย่อย (SS) ในสนามนั้น ไม่สามารถกำหนดอะไรได้ ทั้งต้นทุนและรายได้ การแข่งขันสูงขึ้น แย่งชิงปัจจัยการผลิต ตลาด ตัดราคา สุดท้ายไม่สามารถไปต่อได้ (ดังภาพด้านล่าง)

### สิ่งที่เกิดขึ้นเป็นแบบนี้



การแก้ไขปัญหาของรัฐ ก็ใช้สูตรสำเร็จที่คุ้นเคย เช่น ให้ความรู้ ส่งผลให้ผลผลิตเพิ่มผลลัพธ์รายได้เพิ่มขึ้นเล็กน้อย เท่าเดิมบ้าง หลายรายขาดทุนติดลบ ให้ปัจจัยการผลิตเพิ่มผลิตภาพ ก็เช่นกัน เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต Margin (ยอดขาย-ต้นทุน) เพิ่มมูลค่าสินค้าราคาแพงขึ้น ลดต้นทุน margin เพิ่มขึ้น แปรรูป เก็บนานขึ้น/ได้สินค้าใหม่ แปลงใหญ่สินค้ามากขึ้น Margin มากขึ้น S-Curve สินค้ามากขึ้น มีสินค้าใหม่ แต่ส่วนที่เป็นรายได้เพิ่มหรือลดนั้นยังไม่แน่นอนขึ้นกับลูกค้า คู่แข่ง ภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง

## สูตรสำเร็จที่คุ้นเคย

วิธีการ	ผลลัพธ์	ผลกระทบต่อรายได้รวม
ให้ความรู้	สินค้ามากขึ้น	-- --
ให้ปัจจัยการผลิต	สินค้ามากขึ้น	-- --
เพิ่มผลผลิต	สินค้ามากขึ้น	-- --
เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต	Margin มากขึ้น	-- --
เพิ่มมูลค่า	สินค้าราคาแพงขึ้น	-- --
ลดต้นทุน	Margin มากขึ้น	-- --
แปรรูป	เก็บไว้นานขึ้น/สินค้าใหม่	-- -- +
S-Curve	สินค้ามากขึ้น/สินค้าใหม่	-- -- +
แปลงใหญ่	สินค้ามากขึ้น/Margin มากขึ้น	-- --
---	---	---

### 3. เรียนรู้การใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง และหลักการทรงงาน

จะอย่างไรจึงออกจากปัญหาเหล่านี้ได้ ต้องมีตัวช่วยเป็นหลักการ ซึ่งหลักการที่ดีที่สุดในขณะนี้ คือหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ทำไม่ต้องมี ทำไม่ต้องใช้ และต้องใช้ให้เป็น ที่ผ่านมาระบบใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงอย่างไร

ตัวอย่างการใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงอย่างง่าย เช่น การยกน้ำหนัก ถ้าให้แต่ละคนยกน้ำหนักแต่ละคนเลือกน้ำหนักแตกต่างกันไป เมื่อสร้างเงื่อนไขเพิ่ม เช่น ยกน้ำหนัก 1 ชั่วโมง น้ำหนักที่เลือกก็จะเปลี่ยนไปอีกในแต่ละคน ตัวเลขน้ำหนักที่เลือกคือความพอประมาณ เหตุผลที่เลือกอยู่เบื้องหลัง เช่น เดิมเลือก 20 กก. เมื่อมีเงื่อนไข 1 ชม. อาจเหลือเพียง 1 กิโลกรัม หรือน้อยกว่า ขึ้นกับเหตุผล เช่น ถ้าต้องชนะคนอื่นก็ต้องเลือกน้ำหนักที่มีสิทธิ์และมีความสามารถชนะได้ เพราะมีกล้ามเนื้อดี แข็งแรง จะเป็นภูมิคุ้มกันให้ชนะได้และไม่บาดเจ็บ ความรู้ในการยกและถือไว้ให้นานภายใต้กติกาที่กำหนดถือเป็นรากฐานในการสร้างความสามารถในการแข่งขันยกน้ำหนักครั้งนี้

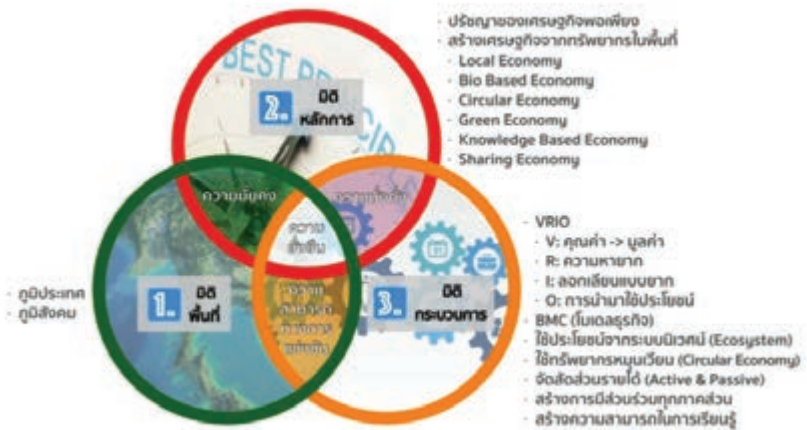


ตัวอย่างของศาสตร์พระราชาและหลักการทำงาน เช่น การจัดตั้งศูนย์ศึกษา 6 แห่ง (A-F) เพื่อเป็นตัวแทนของภูมิภาค ภูมิภาค แล้วให้ภาครัฐใช้ภูมิภาคภูมิสังคมนั้นทำงานร่วมกันเพื่อสร้างตัวแบบความสำเร็จ (ได้สินค้าและบริการที่แตกต่างกันในแต่ละแห่ง) นำไปส่งเสริมให้ประชาชนในพื้นที่รอบศูนย์ทำเป็นอาชีพ เพื่อมีรายได้พัฒนาคุณภาพชีวิต ดังนั้น สินค้าและบริการจากแต่ละศูนย์จะแตกต่างกันตามภูมิภาคและภูมิสังคม สามารถจำหน่ายแลกเปลี่ยนข้ามศูนย์ได้ ถ้าขนาดเศรษฐกิจสินค้าแต่ละชนิดของศูนย์เท่ากับ 100 ล้าน เมื่อซื้อขายแลกเปลี่ยนกันแต่ละแห่งได้ขึ้น 600 ล้าน ขนาดเศรษฐกิจรวม  $600 \times 6 = 3,600$  ล้าน แต่ถ้าทุกแห่งทำเหมือนกัน แต่ละแห่งเหลือ 100 ล้าน และขนาดเศรษฐกิจรวมเหลือเพียง 600 ล้าน ความเติบโตหายไป 6 เท่า

## 4. กรอบแนวคิดการพัฒนาการเกษตรสำหรับเกษตรกรรายย่อย VRIO Model

โมเดลการพัฒนาการเกษตรสำหรับเกษตรกรรายย่อย VRIO Model เป็นการออกแบบการผลิตและการบริโภคอย่างยั่งยืน จัดระบบการผลิตการเกษตรใหม่ นำพาเกษตรกรรายย่อย (SS) ออกจากสนามการแข่งขันไปสร้างสนามของตนเอง เพื่อให้มีรายได้ที่เพียงพอสามารถพัฒนาคุณภาพชีวิตตนเองและครอบครัวได้ อย่างมีความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมที่พัฒนาที่ยั่งยืน โมเดลประกอบด้วย 3 มิติ ดังรูป

### โมเดลการพัฒนาการเกษตรสำหรับเกษตรกรรายย่อย



## การนำมาใช้

เริ่มจาก**มิติพื้นที่** ความแตกต่างของภูมิประเทศภูมิสังคม เมื่อค้นหาโอกาสและใช้จุดแข็งมาสร้างสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้เกิดรายได้ สินค้าและบริการใหม่ ที่แตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ เกษตรกรรายย่อยสร้างสนามใหม่เป็นสนามของตัวเอง การค้นหาทรัพยากรจัดทำฐานข้อมูลทรัพยากรจะช่วยให้มีความรู้เกี่ยวกับทรัพยากรที่มีในพื้นที่ สามารถจัดการใช้ประโยชน์ในการตอบสนองความต้องการลูกค้าได้

**1. มิติพื้นที่**

- ภูมิประเทศ
- ภูมิสังคม

**WHY..?**

- สภาพความหลากหลายของพื้นที่
- สันเขามหาทิวเขาอันนัม <=> อีสานอันนัมขัณฑ์
- อีสานอันนัมขัณฑ์
- ลำน้ำสาย <=> ชายฝั่งภาคอีสาน
- สามารถกักตุนน้ำได้สูงในลำน้ำแม่โขงมีน้ำสาย
- ลวดลายของพื้นที่แบบ <=> ลวดลายอันนัม <=> ลวดลายภาคเหนือ
- ลวดลายของพื้นที่ทางธรณีวิทยา <=> ลวดลายอันนัมขัณฑ์

• ภูมิประเทศ  
• ภูมิสังคม

ความหลากหลายของพื้นที่อันนัมขัณฑ์

ลวดลายอันนัมขัณฑ์



**มิติหลักการ** เป็นกรอบคิดและรากฐานสำคัญในการเลือก จัดการต่างๆ และตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพเกิดผลสำเร็จ วางหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงไว้เป็นหลักการในการเลือกและตัดสินใจ และยึดหลักสร้างเศรษฐกิจจากทรัพยากรในพื้นที่เมื่อนำความหลากหลายทางชีวภาพกับความหลากหลายทางวัฒนธรรมมาออกแบบด้วยความคิดสร้างสรรค์ ทำให้เกิดสินค้าและบริการใหม่ที่มีมูลค่าสูง สร้างโอกาสใหม่ๆ เป็นฐานความมั่นคงทางเศรษฐกิจของชุมชน ชุมชนเข้าถึงง่าย ปกป้องไว้ได้ ลดการลอกเลียนแบบ ลดแข่งขัน ส่งผลให้รักและหวงแหนทรัพยากรธรรมชาติ และวัฒนธรรมของตนเอง

## หลักการสร้างเศรษฐกิจจากฐานทรัพยากรในพื้นที่





**มิติกระบวนการ** มีเครื่องมือต่างๆ สำหรับนำไปปฏิบัติ ประกอบด้วยเครื่องมือการเลือก VRIO เครื่องมือการทำโมเดลธุรกิจ BMC เครื่องมือการใช้ประโยชน์จากระบบนิเวศ การใช้ทรัพยากรหมุนเวียน การจัดสัดส่วนรายได้ สร้างการมีส่วนร่วม สร้างความสามารถในการเรียนรู้



- VRIO
  - V: คุณค่า -> มูลค่า
  - R: ความหายาก
  - I: ลอกลูกแบบยาก
  - O: การเข้ามาใช้ประโยชน์
- BMC (โมเดลธุรกิจ)
  - ใช้ประโยชน์จากระบบนิเวศ (Ecosystem)
  - ใช้ทรัพยากรหมุนเวียน (Circular Economy)
- จัดสัดส่วนรายได้ (Active & Passive)
- สร้างการมีส่วนร่วมทุกภาคส่วน
- สร้างความสามารถในการเรียนรู้

### 3. มิติกระบวนการ

- VRIO
- BMC (โมเดลธุรกิจ)
- ใช้ประโยชน์จากระบบนิเวศ (Ecosystem)
- ใช้ทรัพยากรหมุนเวียน (Circular Economy)
- จัดสัดส่วนรายได้ (Active & Passive Income)
- สร้างการมีส่วนร่วมทุกภาคส่วน
- สร้างความสามารถในการเรียนรู้

**VRIO เป็นคุณสมบัติในการเลือกทรัพยากร**

**V** มาจาก Valuable มีคุณค่าในมิติใด เศรษฐกิจ จิตใจ สังคม สุขภาพ สิ่งแวดล้อม มากน้อยอย่างไร กำหนดออกมาเป็นคะแนน 1 น้อย 2 ปานกลาง 3 มาก 4 มากในประเทศ 5 มากในโลก (เรามีคนอื่นไม่ได้คะแนนมากที่สุด)

**R** มาจาก Rare หายากผู้ที่ต้องการหามาได้ยากแต่เรามี การให้คะแนน มีที่เดียวในระดับท้องถิ่น 1 คะแนน ระดับจังหวัด 2 คะแนน ระดับภาค 3 คะแนน ระดับประเทศ 4 คะแนน และดับภูมิภาคของโลก 5 คะแนน

**I** มาจาก Imitate ยากต่อการลอกเลียนแบบ สิ่งที่เรามี คนอื่นลอกเลียนแบบได้ยาก ให้คะแนนลอกเลียนแบบได้ภายใน 1 ปี 1 คะแนน 3 ปี 2 คะแนน 5 ปี 3 คะแนน 10 ปี 4 คะแนน 20 ปี 5 คะแนน

**O** มาจาก Organization exploited ยังเหลือประโยชน์ที่นำมาใช้น้อย 1 คะแนน ปานกลาง 2 คะแนน มาก 3 คะแนน มากทั่วประเทศ 4 คะแนน มากทั่วโลก 5 คะแนน (ยังมีโอกาสจัดการเป็นสินค้าและบริการส่งมอบให้คนที่มีความต้องการได้)



# BMC: Business Model Canvas

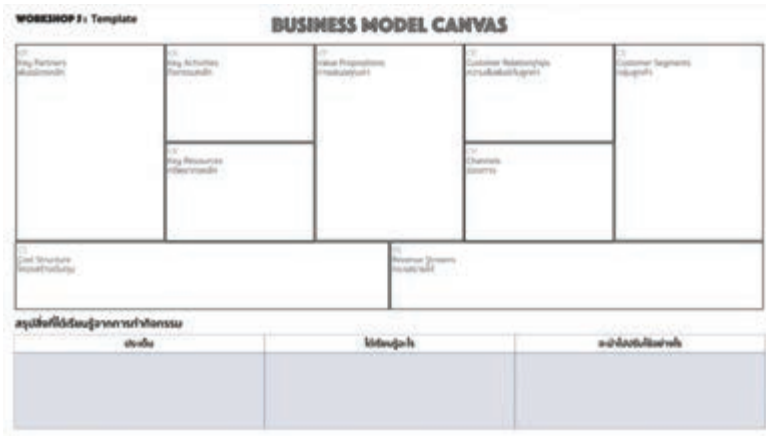


การใช้ BMC มีองค์ประกอบ 9 ช่อง เรียงจากขวาไปซ้าย เริ่มต้นที่ช่อง 1(CS) ด้านขวาก่อน กลุ่มลูกค้าคือใครมีปัญหาอะไร เช่น ร้านขนมเงินต้องการพักยอดพื้นบ้าน เสิร์ฟลูกค้า ปัญหาคือ หายาก ปริมาณไม่เพียงพอ เป็นไปตามธรรมชาติ ช่อง 2 (VP) จะเสนอคุณค่าใดให้ลูกค้า เช่น ร้านขนมเงินที่มีปัญหาและความต้องการพักยอดพื้นบ้าน แต่หายาก ปริมาณไม่เพียงพอ คุณค่าที่เสนอให้ คือ พักยอดพื้นบ้านที่สด ปลอดภัย มีหลากหลาย ช่อง 3(CH) ช่องทางการส่งมอบ ทำอย่างไรให้ของไปถึงมือลูกค้า เช่น ไปส่งถึงร้านขนมเงิน เมื่อส่งมอบมาถึงลูกค้า(ร้านขนมเงิน) แล้วเกิดกระแสรายได้ทันที ช่องที่ 5 (CH) แต่จะอย่างไรให้ร้านขนมเงินซื้อซ้ำ ก็ต้องสร้างความผูกพันให้อยู่ยาวนานที่สุดช่องที่ 4 (CR) เช่น รักษามาตรฐาน คุณภาพ สม่ำเสมอ ตรงเวลา ก็เกิดกระแสรายได้ในช่องที่ 5 อย่างสม่ำเสมอ ช่อง 1-5 เป็นกิจกรรมที่ทำแล้วเกิดรายได้ ในขณะที่ ช่อง 6-9 เป็นกิจกรรมที่ต้องใช้จ่าย (ลงทุน) เริ่มช่อง 6(KA) กิจกรรมหลักที่ทำให้เกิดสินค้าและบริการส่งมอบให้ลูกค้า เช่น การเก็บรวบรวมพักยอดจากเกษตรกรรายย่อย ตัดแต่งทำความสะอาด บรรจุหีบห่อ ตามคำสั่งซื้อ ส่งไปยังลูกค้า รับเงิน จ่ายเงิน ให้เกษตรกร (กิจกรรมในเกษตรกรก็เป็นการปลูก การดูแล การเก็บเกี่ยวผลผลิตส่งให้ ผังที่ทำหน้าที่รวบรวม ส่งไปยังลูกค้า) ช่องนี้ใส่งานที่ต้องทำมีอะไรบ้าง ช่องที่ 7(KR) ทรัพยากรหลักที่ใช้ในการทำกิจกรรม เช่น สถานที่คัดแยกล้างทำความสะอาด บรรจุหีบห่อ รถบรรทุก กล่องรักษาอุณหภูมิ พนักงาน (จัดการ คำสั่งซื้อ คัดแยก ขนส่ง) ฯลฯ

จะเห็นว่ามีค่าใช้จ่ายจัดหาทรัพยากรอะไรบ้าง ส่วนช่องที่ 8(KP) พันธมิตรหลักของธุรกิจ เช่น ธุรกิจรวบรวมผักส่งร้านขายขนมจีน พันธมิตร คือเกษตรกรผู้ปลูกผักในชุมชน จะมีค่าใช้จ่ายซื้อผักจากเกษตรกร ค่ารวบรวม ทำให้เห็นโครงสร้างต้นทุนต่อหน่วย

ถ้าทำโมเดลธุรกิจแล้ว ฝั่งรายจ่ายมากกว่ารายรับ ยังไม่ต้องทำ ถ้ามีรายรับมากกว่ารายจ่ายอย่าเพิ่งทำให้พิจารณาเปรียบเทียบกับโมเดลธุรกิจอื่นที่เราสามารถทำได้ ให้เลือกทำโมเดลธุรกิจที่เราทำได้ดีกว่าคนอื่นและให้ผลตอบแทนสูงสุดเป็นลำดับแรก

การใช้ VRIO เพิ่มจุดแข็งให้กับโมเดลธุรกิจ BMC ช่องที่ 2 สินค้าและบริการ เป็น VRIO ช่องที่ 6 กิจกรรมที่ให้เป็น VRIO ช่องที่ 7 ทรัพยากรเป็น VRIO และช่องที่ 9 พันธมิตรเป็น VRIO เช่น ธุรกิจขายผักยอตร้านขนมจีน ความเป็น VRIO อยู่ที่ สภาพภูมิประเทศภูมิอากาศ ทำให้มีพืชอาหารที่หลากหลายตลอดปี ทุกบ้านมี ยากที่คนอื่นเลียนแบบ เมื่อได้จัดการเก็บจากครัวเรือนไปส่งตลาดสร้างรายได้ใหม่ให้ชุมชน จึงเป็น VRIO ชุมชนจึงเป็นพันธมิตรที่เป็นจุดแข็งด้วย VRIO ด้วย (ช่อง 2 4 7 8 เป็น VRIO)

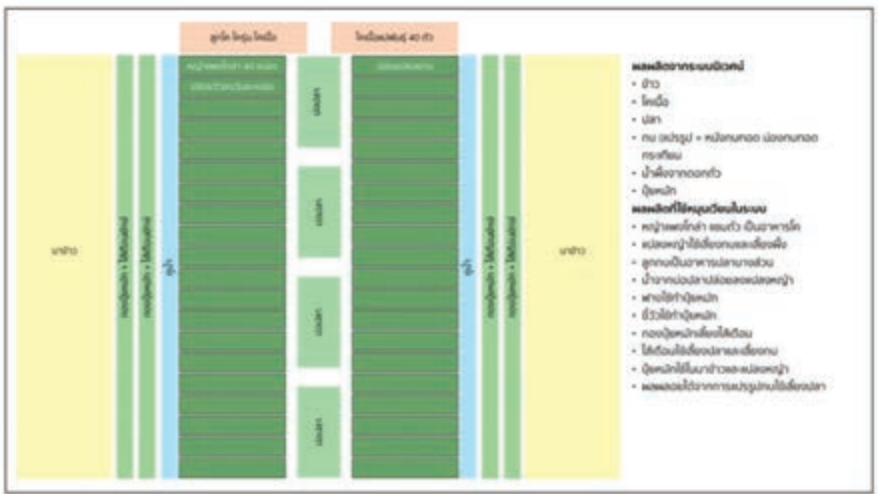


## 6. ระบบนิเวศการผลิต

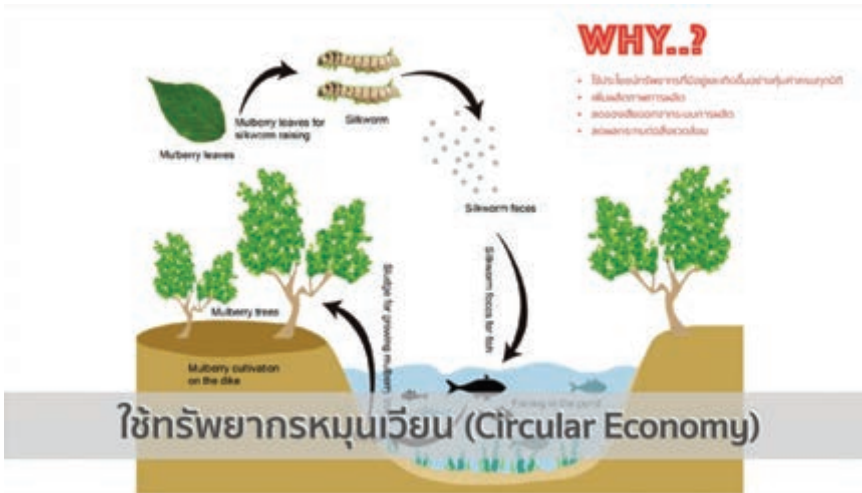
ทำไมต้องจัดระบบนิเวศ ทำอย่างไร การจัดระบบนิเวศเป็นการจัดการใช้ประโยชน์เชิงเศรษฐกิจเพิ่มขึ้นส่งผลให้เกิดรายได้ที่มากกว่าเดิม และยั่งยืน ยกตัวอย่าง เช่น การทำนาทุกวันๆ ละ 10 ไร่ พื้นที่ 1,800 ไร่ สามารถทำนาได้ 2 รอบ/ปี ในระหว่างทำนาจัดการสิ่งอื่นๆ เพิ่มเติมไปด้วย เช่น เลี้ยงปลา เลี้ยงเป็ด ฝัง เห็ด โคเนื้อ อื่นๆ (สามารถเลือกใส่ได้ตามภูมิประเทศภูมิสังคม) จะเห็นว่ามีโอกาสสร้างรายได้มากกว่าทำนาเพียงอย่างเดียวหลายเท่าตัว



ตัวอย่างการแปลงหญ้าแพงโกล่าผสมถั่ว เลี้ยงโคเนื้อ สามารถเลี้ยงฝัง เลี้ยงกบ ในบ่อน้ำเลี้ยงปลา ทำนา ใช้ฟางข้าวและมูลวัว หมักกองปุ๋ยหมักร่วมกับเลี้ยงไส้เดือน นำลูกกบบางส่วนและไส้เดือนเลี้ยงปลา กบที่ได้แปรรูป หนึ่งกบทอด น่องกบกรอบ ผลพลอยได้จากแปรรูป(ไส้ หัวเลี้ยงปลา)



ตัวอย่างการจัดระบบนิเวศที่ไม่มีของเสียออกนอกระบบในประเทศจีน การปลูกหม่อนเลี้ยงไหม เลี้ยงปลา ตัวหนอนกินใบหม่อน ชี้นอนตกลงบ่อเลี้ยงปลา น้ำเลี้ยงปลารดต้นหม่อน (ได้ปุ๋ยมูลปลา) ปลาที่เลี้ยงเลือกปลาที่ราคาแพง ระบบนี้สามารถจัดการในระบบอินทรีย์ได้ลดค่าใช้จ่ายอาหารสัตว์



## 7. สร้างรายได้ที่ไม่ต้องออกแรง (Passive Income)

มีความจำเป็นที่จะต้องออกแบบระบบการผลิต ที่มีรายได้ที่ไม่ต้องออกแรง (Passive Income) ให้มากขึ้น เพราะเมื่อเกษตรกรอายุมากขึ้นแรงงานลดลง หากไม่มีรายได้ที่ไม่ต้องออกแรง รายได้เกษตรกรจะลดลงเมื่อไม่สามารถทำงานได้อีก ส่งผลให้ไม่สามารถพึ่งพาตนเองได้

ในระบบการผลิตการเกษตรมีรายได้ที่ไม่ต้องออกแรง เช่น การปลูกต้นไม้ ได้ผลผลิตต่างๆ จากต้นไม้ รวมทั้งรายได้จากคาร์บอนเครดิต และความอุดมสมบูรณ์ที่ก่อให้เกิดผลผลิตในมิติอื่นๆ เช่นการท่องเที่ยว การเลี้ยงผึ้ง รายได้จากการแบ่งปันใช้ประโยชน์ที่ดินร่วมกัน เป็นต้น







การจัดการผลผลิตการเกษตร เมื่อเชื่อมโยงผ่านผลผลิต VRIO จากครัวเรือนสู่ชุมชน จังหวัด ประเทศ สังคมที่โตขึ้นตามลำดับ และเมื่อเลือกการผลิตที่แตกต่างกัน ตามหลัก VRIO จะเห็นว่าการเติบโตของตลาดสามารถไปได้ไกลถึงสังคมโลก นำเงินตราต่างประเทศเข้าประเทศ สู่ชุมชน ในทางตรงข้ามถ้าเลือกผลิตเหมือนกันการแลกเปลี่ยนซื้อขายก็มีแต่เงินของคนในชุมชน เงินคนในประเทศ การเสียสมดุลการค้าขาย (ขาดทุน) มีมากขึ้น ความสามารถในการพัฒนาด้านต่างๆ ก็ลดลง



## 9. ความสามารถในการเรียนรู้

ความสามารถในการเรียนรู้และใช้ VRIO Model ในการพัฒนาการเกษตร สำหรับเกษตรกรรายย่อย เป็นตัวช่วยให้เกษตรกรมีความสามารถในการแข่งขันและเติบโตได้อย่างยั่งยืน เริ่มจากง่ายด้วยการเลือกทรัพยากรที่เป็นจุดแข็งมาจัดการใช้ ประโยชน์ ด้วย BMC

## 10.ความสามารถในการแข่งขัน ทำให้เกิดความมั่งคั่ง มั่นคง ยั่งยืน อย่างไร

เมื่อมีความสามารถในการเรียนรู้ สิ่งที่มาคือความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งเกิดจากมิติพื้นที่ การเลือกทรัพยากรที่เป็น VRIO (จุดแข็ง) และมิติกระบวนการ คือ การใช้เครื่องมือจัดการทางธุรกิจ (การทำอาชีพ) ที่ถูกต้อง เมื่อมีความสามารถในการแข่งขันความมั่งคั่งเป็นผลที่เกิดจากการเติบโตของธุรกิจต่างๆ ในชุมชน และเมื่อใช้ทรัพยากรอย่างถูกวิธีและมีหลักการเกิดความมั่นคงของทรัพยากร ความมั่นคงของชุมชน เมื่อเกิดทั้งความสามารถในการแข่งขัน ความมั่งคั่ง ความมั่นคง โดยชุมชนมีความสามารถในการเรียนรู้ ความยั่งยืนจะเกิดขึ้น

บทเรียนทั้งหมดของ VRIO Model เป็นสิ่งที่เกษตรกรรายบุคคล กลุ่ม ชุมชน ทำได้ และเห็นผลลัพธ์ได้ทันที สามารถใช้ VRIO Model เป็นเครื่องวัดและประเมินความก้าวหน้าตนเองได้ด้วย ในมิติด้านเศรษฐกิจ มีรายรับรายจ่ายอย่างไร จะจัดสัดส่วนให้มีรายได้เพิ่มขึ้นในกิจกรรมได้อีกได้บ้างในแต่ละแปลง แต่ละชุมชน ในมิติสังคม ความร่วมมือร่วมใจการแบ่งหน้าที่การแบ่งปัน ความรับผิดชอบ ความมีหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงของคน ความสามารถในการเรียนรู้ความสามารถในการแข่งขันในคนของชุมชน ในมิติทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ความอุดมสมบูรณ์เพิ่มขึ้นต่อหน่วยพื้นที่อย่างไร เช่น 1 ไร่ มีต้นไม้เพิ่มขึ้นกี่ต้น ความอุดมสมบูรณ์ของดิน สัตว์ในดิน เครื่องบ่งชี้ความอุดมสมบูรณ์ของดินเพิ่มขึ้นเล็กน้อย ความมีสุขภาพที่ดีของคน อาหารปลอดภัยที่เพิ่มขึ้นส่งผลให้สังคมมีสุขภาพที่ดีด้วย

ผู้ออกแบบระบบ VRIO Model

นายทวีสิริภูษ บุญญาภิบาล ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาระบบบริหาร  
หน่วยงานขับเคลื่อน

กองงานพระราชดำริและกิจกรรมพิเศษ กรมปศุสัตว์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์  
ติดต่อ 0 2653 4444 ต่อ 3371 e-Mail drasa2@dld.go.th

สมุดคู่มือฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งในการสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม  
เพื่อพัฒนาการเกษตรสำหรับเกษตรกรรายย่อยที่ส่งผลกระทบต่อ  
เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนในทุกมิติ

แบบฟอร์มใช้ในการ  
VRIO BMC  
จดบันทึกสิ่งที่เรียนรู้ และการนำไปใช้ในแต่ละหัวข้อ















## แบบฟอร์มการจัดทำแผนธุรกิจ BMC จากทรัพยากร VRIO

8. พันธมิตร	6. กิจกรรมหลัก	2. คุณค่าที่ส่งมอบ	1. กลุ่มลูกค้า
	7. ทรัพยากรหลัก		4. การสร้างความสัมพันธ์
			3. ช่องทาง
	9. โครงสร้างต้นทุน		5. กระแสรายได้

แบบฟอร์มการจัดทำแผนธุรกิจ BMC จากทรัพยากร VRIO

8. พันธมิตร	6. กิจกรรมหลัก	2. คุณค่าที่ส่งมอบ	4. การสร้างความสัมพันธ์	1. กลุ่มลูกค้า
	7. ทรัพยากรหลัก		3. ช่องทาง	
9. โครงสร้างต้นทุน		5. กระแสรายได้		

## แบบฟอร์มการจัดทำแผนธุรกิจ BMC จากทรัพยากร VRIO

8. พันธมิตร	6. กิจกรรมหลัก	2. คุณค่าที่ส่งมอบ	1. กลุ่มลูกค้า
	7. ทรัพยากรหลัก		4. การสร้างความสัมพันธ์
			3. ช่องทาง
	9. โครงสร้างต้นทุน		5. กระแสรายได้

## แบบฟอร์มการจัดทำแผนธุรกิจ BMC จากทรัพยากร VRIO

8. พันธมิตร	6. กิจกรรมหลัก	2. คุณค่าที่ส่งมอบ	1. กลุ่มลูกค้า
	7. ทรัพยากรหลัก		
		4. การสร้างความสัมพันธ์	
		3. ช่องทาง	
9. โครงสร้างต้นทุน		5. กระจายรายได้	

## แบบฟอร์มการจัดทำแผนธุรกิจ BMC จากทรัพยากร VRIO

8. พันธมิตร	6. กิจกรรมหลัก	2. คุณค่าที่ส่งมอบ	1. กลุ่มลูกค้า
	7. ทรัพยากรหลัก		4. การสร้างความสัมพันธ์
			3. ช่องทาง
	9. โครงสร้างต้นทุน		5. กระแสรายได้



## แบบฟอร์มการจัดทำแผนธุรกิจ BMC จากทรัพยากร VRIO

8. พันธมิตร	6. กิจกรรมหลัก	2. คุณค่าที่ส่งมอบ	1. กลุ่มลูกค้า
	7. ทรัพยากรหลัก		4. การสร้างความสัมพันธ์
			3. ช่องทาง
	9. โครงสร้างต้นทุน		5. กระแสรายได้

## แบบฟอร์มการจัดทำแผนธุรกิจ BMC จากทรัพยากร VRIO

8. พันธมิตร	6. กิจกรรมหลัก	2. คุณค่าที่ส่งมอบ	1. กลุ่มลูกค้า
	7. ทรัพยากรหลัก		4. การสร้างความสัมพันธ์
			3. ช่องทาง
	9. โครงสร้างต้นทุน		5. กระแสรายได้

## แบบฟอร์มการจัดทำแผนธุรกิจ BMC จากทรัพยากร VRIO

8. พันธมิตร	6. กิจกรรมหลัก  7. ทรัพยากรหลัก	2. คุณค่าที่ส่งมอบ	4. การสร้างความสัมพันธ์  3. ช่องทาง	1. กลุ่มลูกค้า
9. โครงสร้างต้นทุน		5. กระจายรายได้		

## แบบฟอร์มการจัดทำแผนธุรกิจ BMC จากทรัพยากร VRIO

8. พันธมิตร	6. กิจกรรมหลัก	2. คุณค่าที่ส่งมอบ	1. กลุ่มลูกค้า
	7. ทรัพยากรหลัก		4. การสร้างความสัมพันธ์
			3. ช่องทาง
	9. โครงสร้างต้นทุน		5. กระแสรายได้

## แบบฟอร์มการจัดทำแผนธุรกิจ BMC จากทรัพยากร VRIO

8. พันธมิตร	6. กิจกรรมหลัก	2. คุณค่าที่ส่งมอบ	4. การสร้างความสัมพันธ์	1. กลุ่มลูกค้า
	7. ทรัพยากรหลัก		3. ช่องทาง	
9. โครงสร้างต้นทุน		5. กระแสรายได้		

## แบบฟอร์มการจัดทำแผนธุรกิจ BMC จากทรัพยากร VRIO

8. พันธมิตร	6. กิจกรรมหลัก	2. คุณค่าที่ส่งมอบ	1. กลุ่มลูกค้า
	7. ทรัพยากรหลัก		4. การสร้างความสัมพันธ์
			3. ช่องทาง
9. โครงสร้างต้นทุน		5. กระแสรายได้	

## แบบฟอร์มการจัดทำแผนธุรกิจ BMC จากทรัพยากร VRIO

8. พันธมิตร	6. กิจกรรมหลัก	2. คุณค่าที่ส่งมอบ	1. กลุ่มลูกค้า
	7. ทรัพยากรหลัก		4. การสร้างความสัมพันธ์
			3. ช่องทาง
	9. โครงสร้างต้นทุน		5. กระแสรายได้









