

# โครงการพัฒนาเกษตรกรรมยั่งยืน กิจกรรมส่งเสริมเกษตรทฤษฎีใหม่

## เป้าหมายภาครัฐ

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ  
ฉบับที่ 13 พ.ศ. 2566 - 2570

รายได้เฉลี่ย  
308,000 บาท/คน

GDP ภาคการเกษตร  
เติบโต ร้อยละ 4.5 ต่อปี

รายได้สุทธิ  
537,000 บาท/ครัวเรือน

ยุทธศาสตร์เกษตรและสหกรณ์  
ระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2560 - 2579)

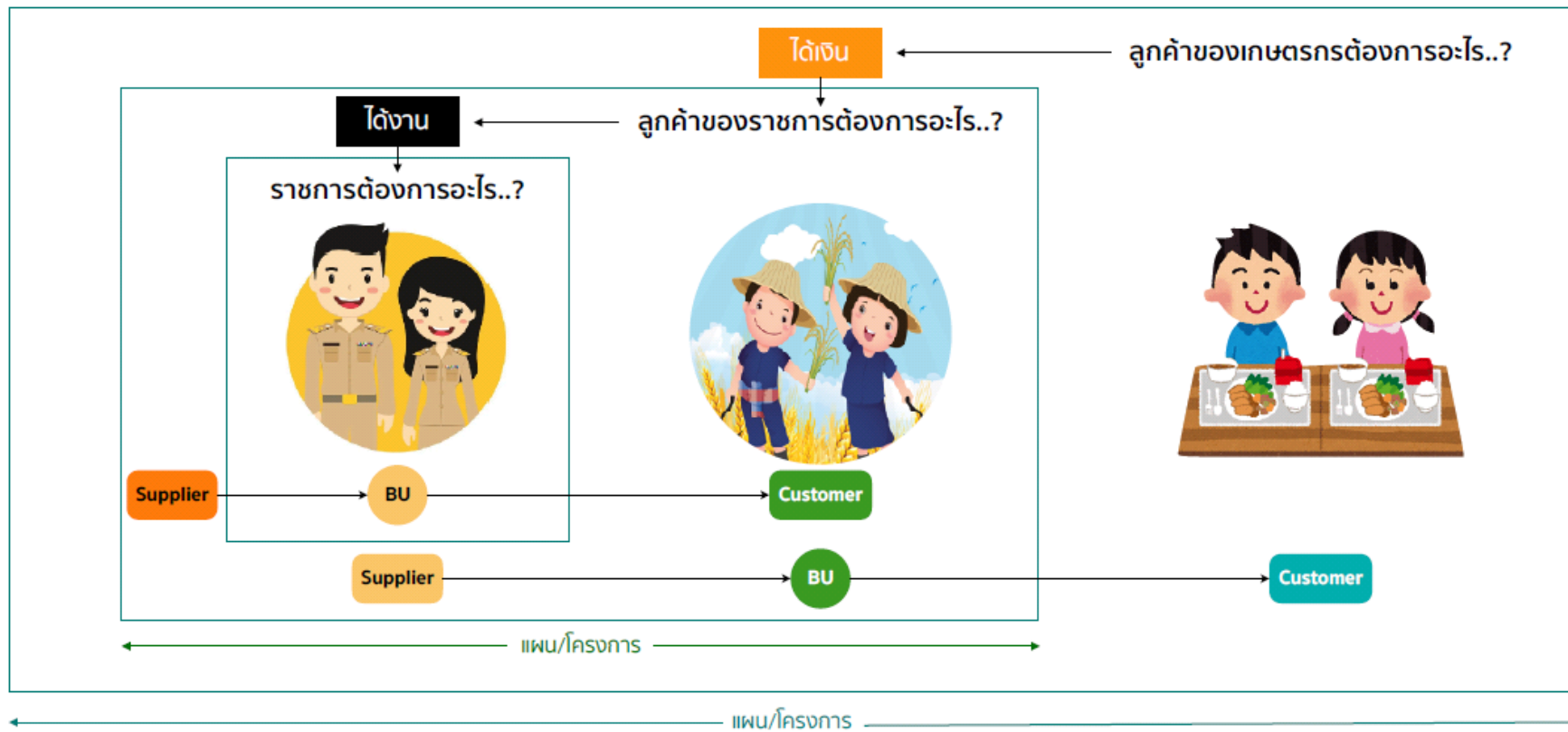
รายได้เฉลี่ย  
390,000 บาท/คน

GDP ภาคการเกษตร  
เพิ่มขึ้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 3 ต่อปี

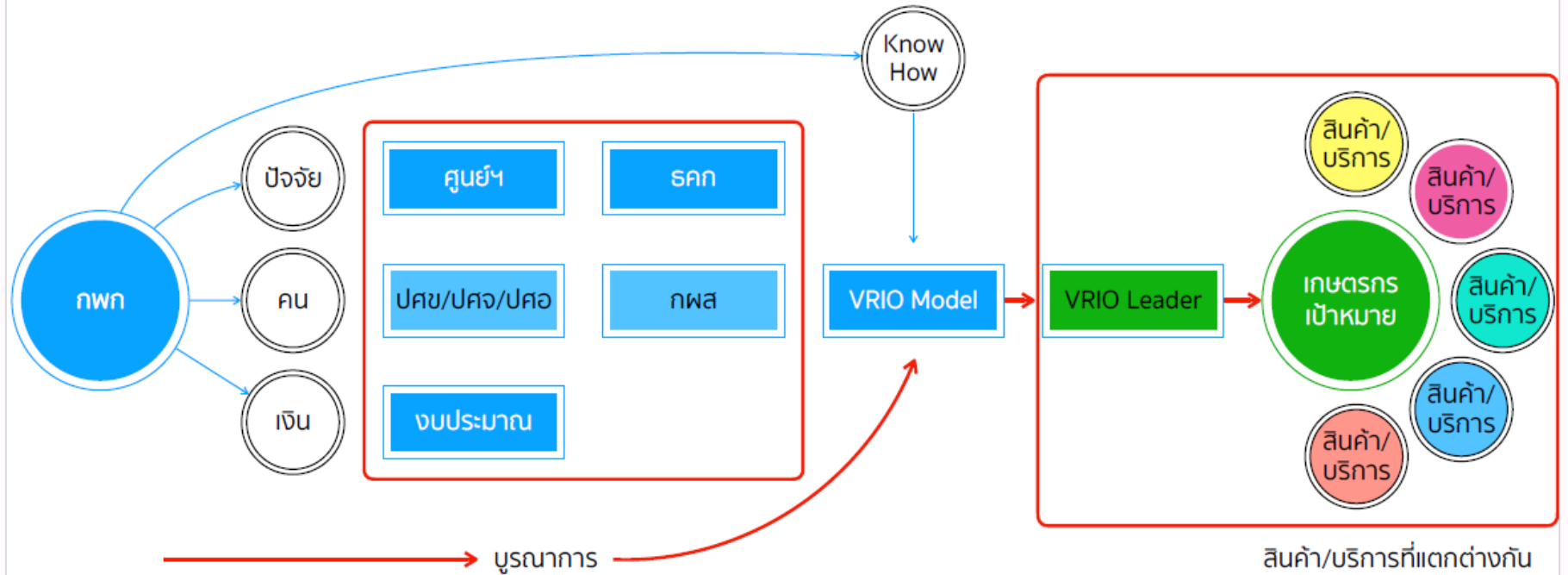
เป้าหมายรัฐมนตรีว่าการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์  
(ร้อยเอกธรรมนัส พรหมเผ่า)      รายได้เพิ่ม 3 เท่า



# กรอบแนวคิดการช่วยเกษตรกร



# แนวทางการเพิ่มผลิตภาพของ กพท





# BUSINESS MODEL CANVAS

โมเดลธุรกิจขององค์กรหรือกลุ่มองค์กรเป้าหมาย

ผู้รับเหมา:

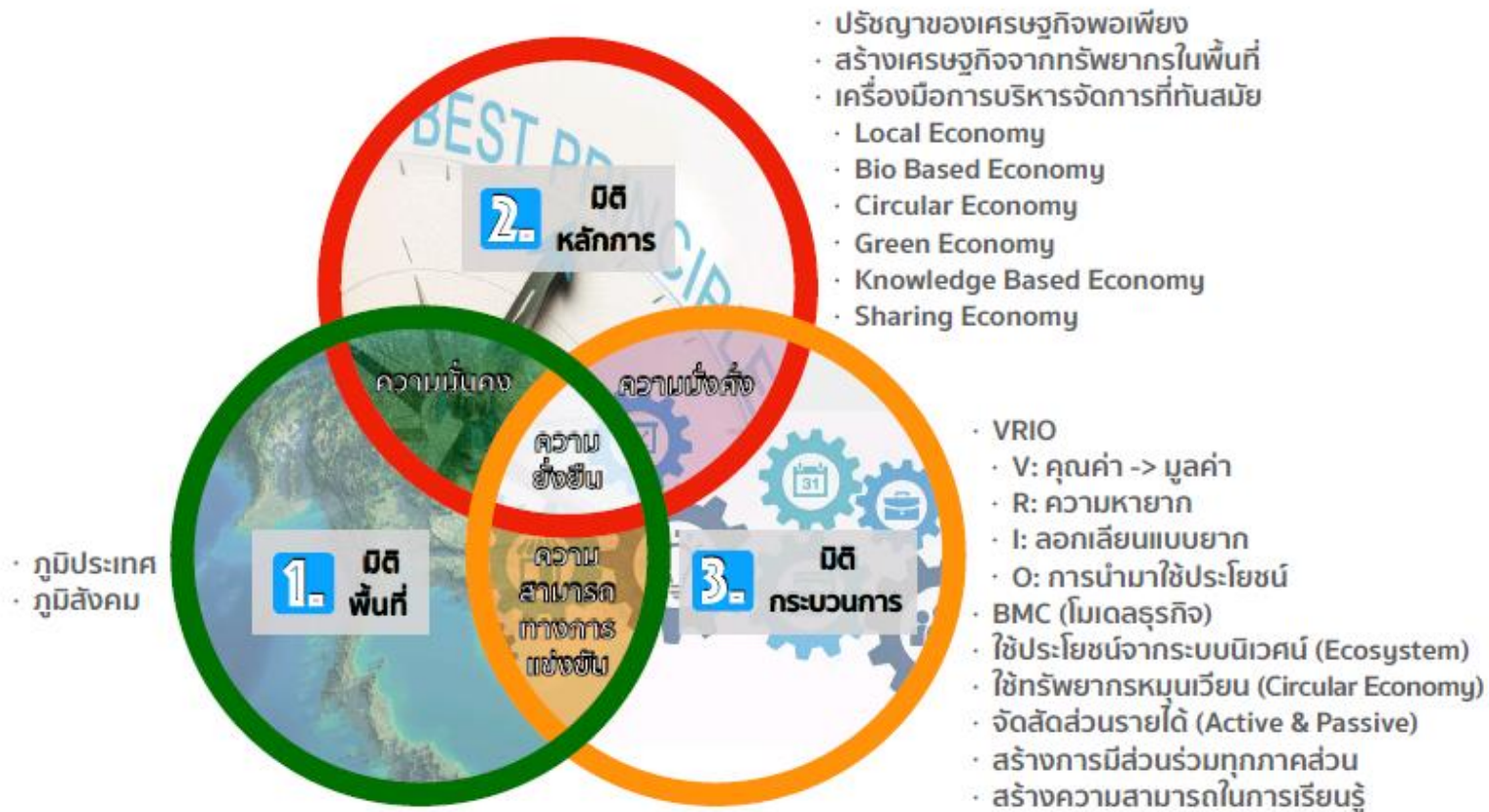
ฉบับแก้ไข:

วันที่:

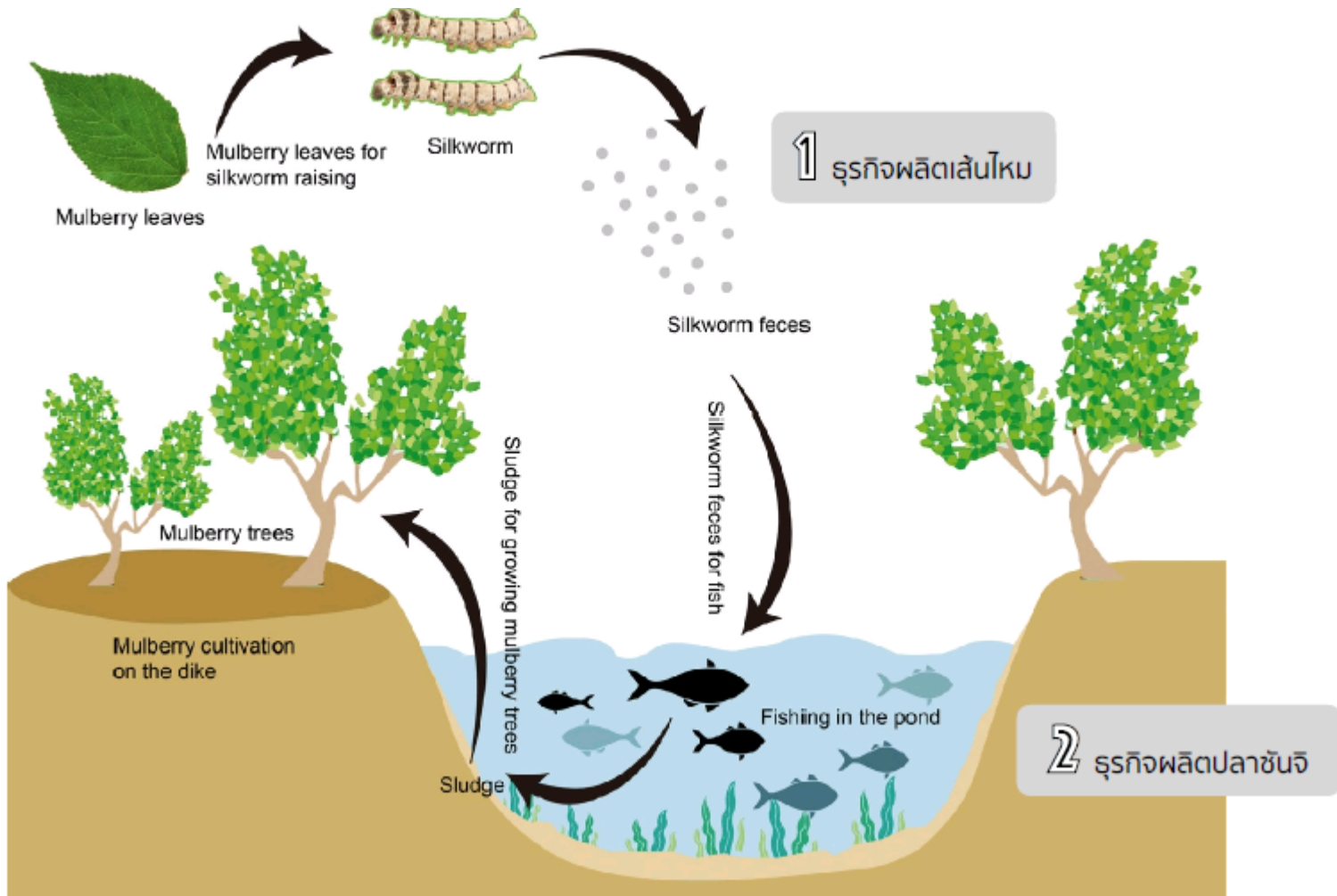
Version:

<p>KP Key Partners พันธมิตรหลัก</p>	<p>KA Key Activities กิจกรรมหลัก</p>	<p>VP Value Propositions การเสนอคุณค่า</p>	<p>CR Customer Relationships ความสัมพันธ์กับลูกค้า</p>	<p>CS Customer Segments กลุ่มลูกค้า</p>
<p>CS Cost Structure โครงสร้างต้นทุน</p>	<p>KR Key Resources ทรัพยากรหลัก</p>		<p>CH Channels ช่องทาง</p>	

# พิจารณาเพิ่มโอกาสทางธุรกิจจากองค์ประกอบอื่นตาม VRIO Model



# ตัวอย่างแผนภาพโมเดลธุรกิจหลักและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง





## การเก็บรวบรวมข้อมูล และจัดทำรายงานผลการดำเนินงาน

### 1. บริบทของพื้นที่

- สภาพแวดล้อม ภูมิประเทศ ภูมิสังคมของพื้นที่เป้าหมายดำเนินการ
- สภาพปัญหา ที่มา ขอบเขต ผลกระทบ และความท้าทายของปัญหา
- วัตถุประสงค์หรือเป้าหมายในการแก้ไขปัญหาของหน่วยงาน

### 2. โปรไฟล์เกษตรกร

- ข้อมูลพื้นฐานของเกษตรกร (ชื่อ (รูป) อายุ เพศ การศึกษา สถานภาพการสมรส สมาชิกในครอบครัว สถานภาพทางสังคม อาชีพ รายได้ ที่มาของรายได้)
- ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่ม (ชื่อกลุ่ม (สัญลักษณ์กลุ่ม) อายุกลุ่ม จำนวนสมาชิกแกนนำ (ลูก) จำนวนสมาชิกทั่วไป (หลาน) รายได้ ที่มาของรายได้)
- ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกภายในกลุ่ม (ชื่อ (รูป) อายุ เพศ การศึกษา สถานภาพการสมรส สมาชิกในครอบครัว ระยะเวลาการเป็นสมาชิก สถานภาพสมาชิก (สมาชิกแกนนำ/สมาชิกทั่วไป) สถานภาพทางสังคม อาชีพ รายได้ ที่มาของรายได้)

### 3. สภาพปัญหาของเกษตรกร/กลุ่มเกษตรกร

- สภาพปัญหา ที่มา ขอบเขต ผลกระทบ และความท้าทายของปัญหา ก่อนการเรียนรู้ VRIO Model

### 4. วัตถุประสงค์หรือเป้าหมายในการแก้ไขปัญหา

- วัตถุประสงค์หรือเป้าหมายในการแก้ไขปัญหาของเกษตรกร/กลุ่มเกษตรกร
- ตัวชี้วัดความสำเร็จหลักของเกษตรกร/กลุ่มเกษตรกร (รายได้ การเติบโต ฯลฯ)







# การเก็บรวบรวมข้อมูล และจัดทำรายงานผลการดำเนินงาน

- การออกแบบโมเดลธุรกิจขององค์กร/กลุ่มองค์กร

## BUSINESS MODEL CANVAS

โมเดลธุรกิจขององค์กรหรือกลุ่มองค์กรเป้าหมาย		ช่องทาง:	กิจกรรม:	DOI:	Yenkor:
KP Key Partners พันธมิตรหลัก	KA Key Activities กิจกรรมหลัก	VP Value Propositions ข้อเสนอคุณค่า	CR Customer Relationships ความสัมพันธ์กับลูกค้า	CS Customer Segments กลุ่มลูกค้า	
	KR Key Resources ทรัพยากรหลัก		CH Channels ช่องทาง		
CS Cost Structure โครงสร้างต้นทุน			RS Revenue Streams กระแสเงินสด		



## การเก็บรวบรวมข้อมูล และจัดทำรายงานผลการดำเนินงาน

- การค้นหาโอกาสเพิ่มมูลค่าทางธุรกิจจากระบบนิเวศการผลิต/บริการ จากโมเดลธุรกิจหลัก
- การค้นหาโอกาสเพิ่มมูลค่าทางธุรกิจจากการใช้ทรัพยากรหมุนเวียน (Circular Economy) จากโมเดลธุรกิจหลัก
- การขยายโมเดลธุรกิจจากโอกาสที่ค้นพบเพิ่มของเกษตรกร/กลุ่มเกษตรกร

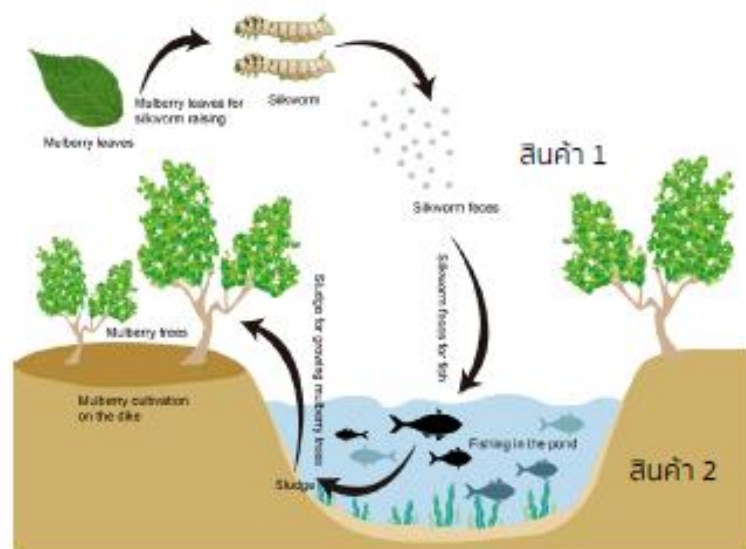
### BUSINESS MODEL CANVAS

โมเดลธุรกิจของเกษตรกรหรือกลุ่มเกษตรกรเป้าหมาย		ผู้จัดหาวัตถุดิบ	กระบวนการ	ช่อง:	ตลาด
KP Key Partners พันธมิตรหลัก	KA Key Activities กิจกรรมหลัก	VP Value Propositions ข้อเสนอคุณค่า	CR Customer Relationships ความสัมพันธ์กับลูกค้า	CS Customer Segments กลุ่มลูกค้า	
	KR Key Resources ทรัพยากรหลัก		CH Channels ช่องทาง		
CS Cost Structure โครงสร้างต้นทุน			RS Revenue Streams กระแสรายได้		



# การเก็บรวบรวมข้อมูล และจัดทำรายงานผลการดำเนินงาน

- การจัดทำ Infographic ระบบนิเวศการผลิตสินค้าและบริการ

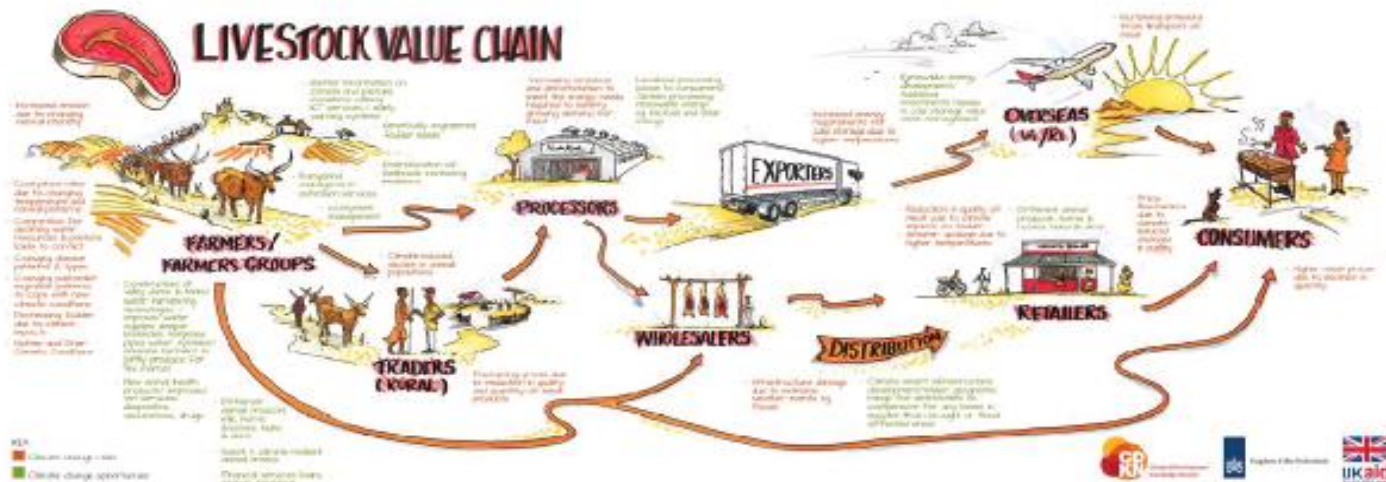


- การดำเนินธุรกิจของเกษตรกร/กลุ่มเกษตรกร
- การเชื่อมโยงธุรกิจและการสร้างเครือข่าย
- การดำเนินการกิจกรรมอื่นๆ (กิจกรรมการมีส่วนร่วม กิจกรรมการบริหารจัดการทางการเงิน กิจกรรมการแลกเปลี่ยนเรียนรู้)



# การเก็บรวบรวมข้อมูล และจัดทำรายงานผลการดำเนินงาน

- การดำเนินธุรกิจของเกษตรกร/กลุ่มเกษตรกร
- การเชื่อมโยงธุรกิจและการสร้างเครือข่าย
- การจัดทำ Infographic ระบบนิเวศการผลิตสินค้าและบริการที่เชื่อมโยงกันเป็นเครือข่าย



- การดำเนินการกิจกรรมอื่นๆ (กิจกรรมการมีส่วนร่วม กิจกรรมการบริหารจัดการทางการเงิน กิจกรรมการแลกเปลี่ยนเรียนรู้)



## การเก็บรวบรวมข้อมูล และจัดทำรายงานผลการดำเนินงาน

### 6. ผลสำเร็จจากการดำเนินงาน (วัดตามวัตถุประสงค์และเป้าหมาย)

- ผลผลิตจากการดำเนินการของรัฐ
  - การจัดเวทีกระบวนการมีส่วนร่วม (เวที/ครั้ง/ราย/กลุ่ม)
  - การจัดระบบนิเวศการผลิตและตลาด/การส่งเสริมการสร้างมูลค่าสินค้าและบริการ (ครั้ง/ราย/กลุ่ม)
  - การสนับสนุนปัจจัย (ชนิด/จำนวน/ราย/กลุ่ม)
- ผลผลิตจากการดำเนินการของเกษตรกร/กลุ่มเกษตรกร (สินค้า/บริการ สำคัญๆ กลุ่มลูกค้า รายได้รายชนิดสินค้า/บริการ รายได้รวม)
  - สินค้า 1, 2, 3
  - บริการ 1,2,3
- ผลลัพธ์จากการดำเนินการของรัฐ
  - เกษตรกรมีความสามารถใช้แนวทาง VRIO Model ในการประกอบอาชีพ (ราย/กลุ่ม)
  - เกษตรกรประสบความสำเร็จในอาชีพตามแนวทาง VRIO Model (ราย/กลุ่ม)
- ผลลัพธ์จากการดำเนินการของเกษตรกร/กลุ่มเกษตรกร
  - รายได้
  - ตลาดเติบโต
  - ความสามารถทางการแข่งขันเพิ่มขึ้น
- ผลกระทบ
  - เศรษฐกิจ
  - สังคม
  - สิ่งแวดล้อม
  - สาธารณสุข

### 7. ความยั่งยืนของผลงาน

- การดำรงอยู่ของโครงการ
- การเติบโต/ขยายผลของโครงการ
- การมีผู้อื่นยอมรับและนำไปขยายผล



# WHY..?

- ใช้ประโยชน์ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างคุ้มค่าครบทุกมิติ
- เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต
- ลดของเสียออกจากระบบการผลิต
- ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

# HOW..?

- ออกแบบกระบวนการผลิตให้สูญเสียหรือปลดปล่อยของเสียน้อยที่สุด และสามารถนำของเสียที่ปลดปล่อยออกมาไปใช้ประโยชน์ต่อได้
- นำผลผลิตที่เกิดขึ้นจากกระบวนการผลิตกลับมาใช้ประโยชน์ทั้งหมด





## WHY..?

- บริหารรายได้ในอนาคตให้มีความเหมาะสมกับความสามารถ
- เพิ่มความมั่นคงทางรายได้สำหรับอนาคต

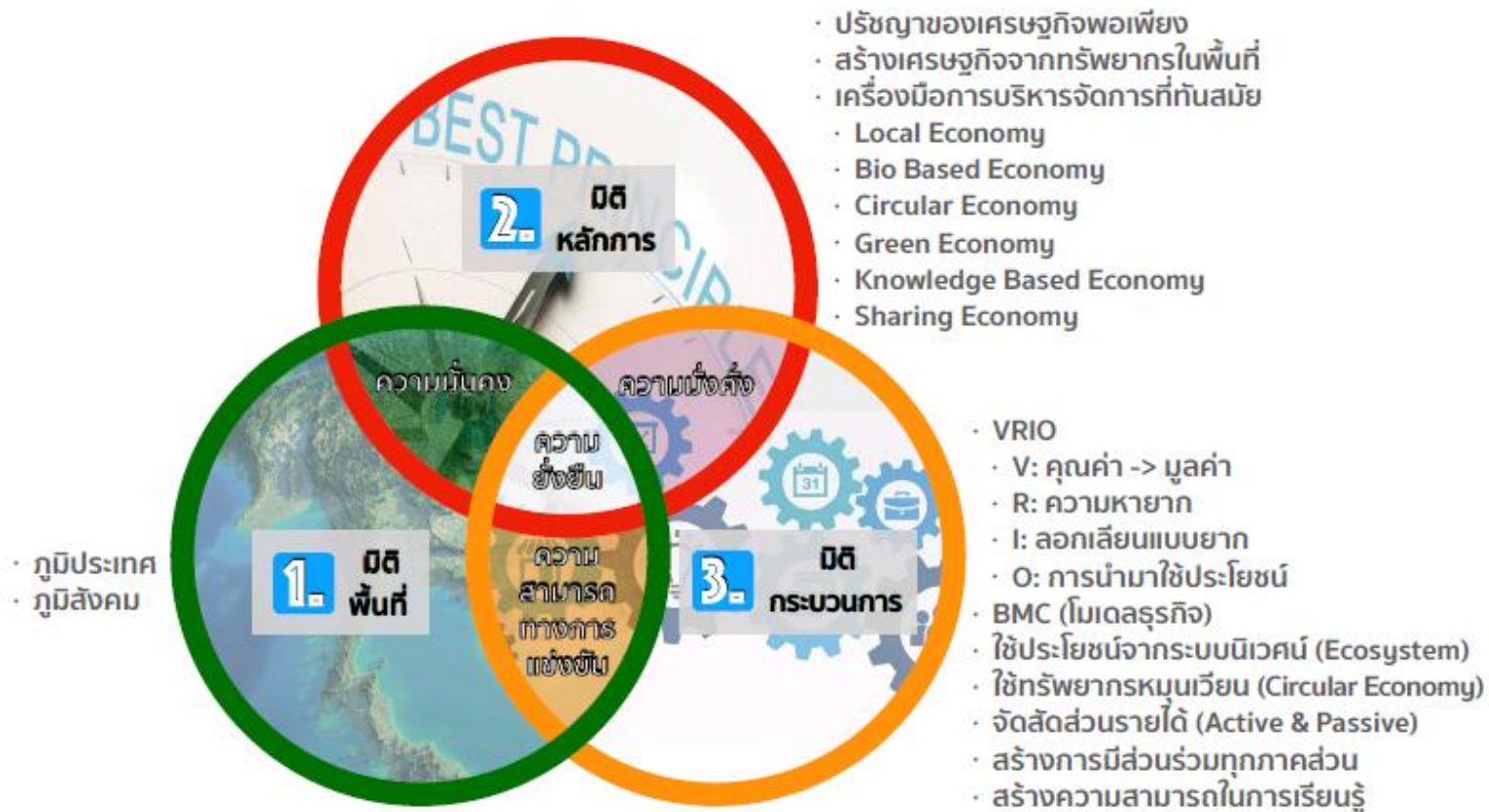


## จัดสัดส่วนรายได้ (Active & Passive Income)

## HOW..?

- ออกแบบระบบการผลิตในระดับระบบนิเวศน์การผลิตและระบบนิเวศน์ทางธุรกิจให้มีรายได้ผสมผสานกันทั้ง Active Income และ Passive Income (ใช้คนอื่นทำงาน)
- บริหารจัดการเงินที่มีอยู่ให้เกิดรายได้ (ให้เงินทำงาน)

# พิจารณาเพิ่มโอกาสทางธุรกิจจากองค์ประกอบอื่นตาม VRIO Model



# ผลลัพธ์สุดท้ายที่เรา รัฐ โลกต้องการ คือ :



- ความมั่งคั่ง
- รายได้เกษตรกร >> 390,000 บาท/คน/ปี
- รายได้เกษตรกรเพิ่มขึ้น 3 เท่าตัว
- GDP ด้านการเกษตรเพิ่ม >> ร้อยละ 3 - 4.5 ต่อปี
- คุณภาพชีวิต
- สังคมสงบสุข
- การพัฒนาที่ยั่งยืน



# โมเดลการพัฒนาด้านการเกษตรสำหรับเกษตรกรรายย่อย (VRIO model)

ตรวจประเมินโมเดล  
ธุรกิจของเกษตรกร  
ชุมชน ให้ครบทุกมิติ  
ทุกระบบ ช่วยสร้าง  
คุณค่าเพิ่มให้สมบูรณ์

- ภูมิภาค
- ภูมิสังคม

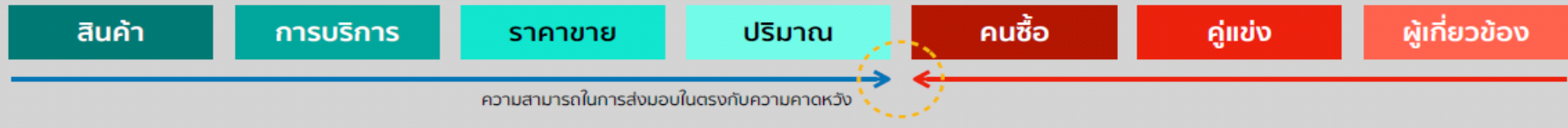


- ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
- สร้างเศรษฐกิจจากทรัพยากรในพื้นที่
- เครื่องมือการบริหารจัดการที่ทันสมัย
- Local Economy
- Bio Based Economy
- Circular Economy
- Green Economy
- Knowledge Based Economy
- Sharing Economy

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



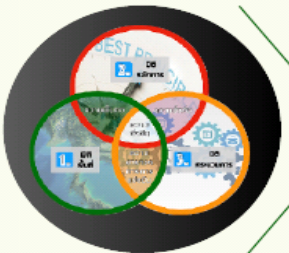
# แนวทางการสร้างรายได้ GDP การเติบโต และตอบสนองเป้าหมาย SDGs



ตัวช่วย



ร่างการ



เกษตรกร



ประเทศไทย



รายได้ = C = P x Q

GDP = C + I + G + (X - IM)

- ความมั่นคง
- รายได้เกษตรกร >> 390,000 บาท/คน/ปี
- รายได้เกษตรกรเพิ่มขึ้น 3 เท่าตัว
- GDP ด้านการเกษตรเพิ่ม >> ร้อยละ 3 - 4.5 ต่อปี
- คุณภาพชีวิต
- สังคมสงบสุข
- การพัฒนาที่ยั่งยืน

- เศรษฐกิจ
- สังคม
- สิ่งแวดล้อม
- สุขภาพ



VRIO Model : ตัวช่วยที่ตอบทุกโจทย์

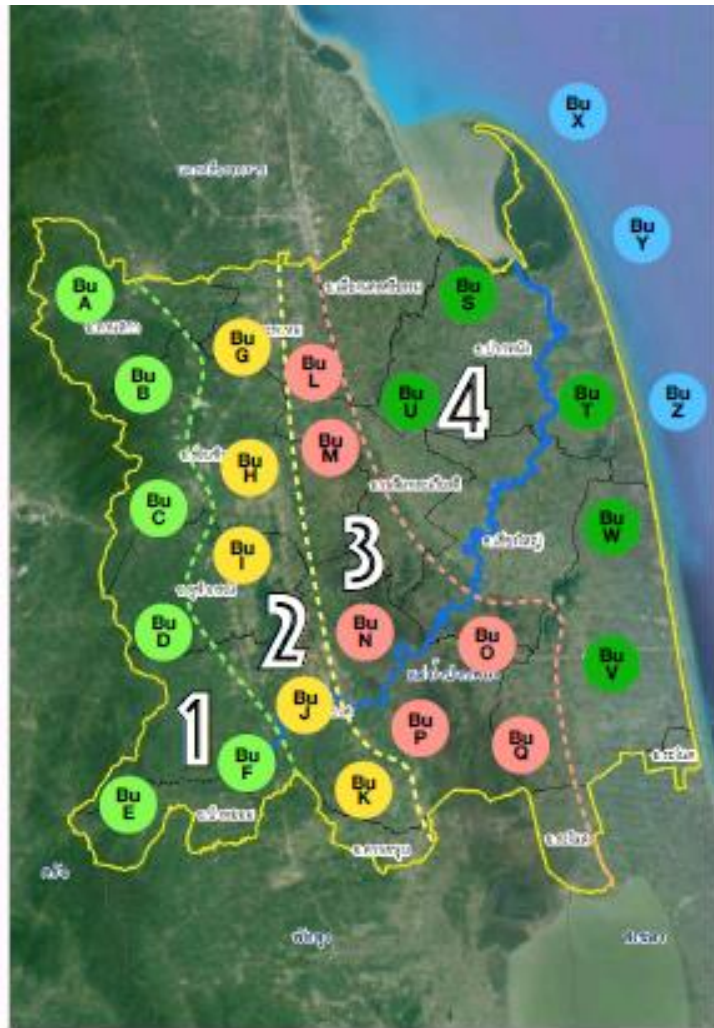


VRIO Model



# ภาพอนาคตที่อยากเป็น

- มีหน่วยธุรกิจ (Business Unit) ของเขตรกรายย่อย ที่ประสบความสำเร็จ จากการใช้กรอบคิด VRIO Model ดำเนินการ
- มีความร่วมมือ เชื่อมโยง เกื้อกูล และบริหารจัดการร่วมกัน ของกลุ่ม BU ประเภทเดียวกันเป็น (Cluster)
- มีความร่วมมือ เชื่อมโยงและร่วมกันบริหารจัดการธุรกิจของกลุ่ม BU สุ่มน้ำปากพนัง เกิดเป็นระบบนิเวศ (Ecosystem) ทางเศรษฐกิจของกลุ่มน้ำปากพนังที่มีความเป็น
  - อัตลักษณ์
  - ระบบเศรษฐกิจฐานรากขนาดใหญ่ที่มีความมั่นคง
  - การพัฒนาที่ยั่งยืนในทุกมิติทั้งเศรษฐกิจ (Profit) สังคม (People) สิ่งแวดล้อม (Planet)



## การเปลี่ยนแปลง



ศูนย์เรียนรู้

### ที่มาของรายได้

- การสอน
  - ทำอุปกรณ์การสอน
  - ทำอาหาร
  - คนที่มาดูงาน
  - วิทยากร
  - คนเช่าที่พัก
- ผลลัพธ์**
- ทำตาม
  - ... ไปด้วยกัน



## การเติบโตไปด้วยกัน



Business Units

### ที่มาของรายได้

- ธุรกิจ (การผลิต & บริการ)
- คนที่มาดูงาน
- วิทยากร (หรือ coach วิทยากร)
- ผลลัพธ์
- เติบโตไปด้วยกัน



# สร้างการมีส่วนร่วมทุกภาคส่วน

เพื่อให้สามารถเกิดความสามารถทางการแข่งขันได้อย่างยั่งยืน เกิดพลังทางสังคม

- พัฒนาตามระดับกระบวนการมีส่วนร่วม 5 ชั้น
- ใช้กระบวนการพัฒนาผ่าน VRIO Model
- สร้างเวทีของกลุ่มเป้าหมายร่วมกัน ภายใต้เงื่อนไข
  - มีความสนใจร่วมกัน
  - มีความต้องการทำร่วมกัน
  - มีผลประโยชน์ร่วมกัน
- สร้างเครือข่ายที่เชื่อมโยงผลประโยชน์ร่วมกันเป็นขั้นๆ

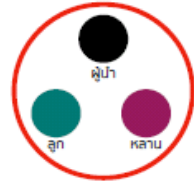
ระดับกระบวนการมีส่วนร่วม 5 ชั้น

1. การแบ่งปันข้อมูล(Inform)
2. การปรึกษาหารือ(Consult)
3. การรับฟัง (Involve)
4. การร่วมมือ (Collaboration)
5. เสริมพลังเพิ่มอำนาจ (Empower)





# สร้างการมีส่วนร่วมทุกภาคส่วน



ระดับผู้ป่า

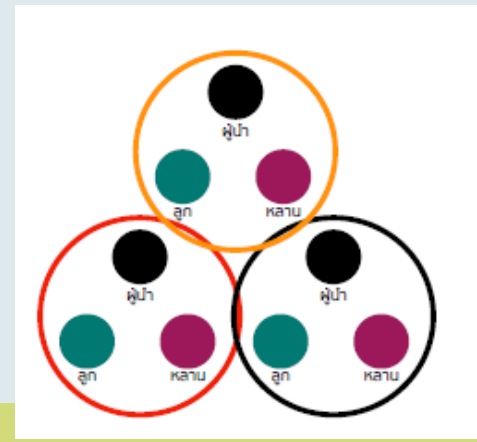
การมีส่วนร่วมภายในกลุ่ม



ระดับลูก



การมีส่วนร่วมภายนอกกลุ่ม

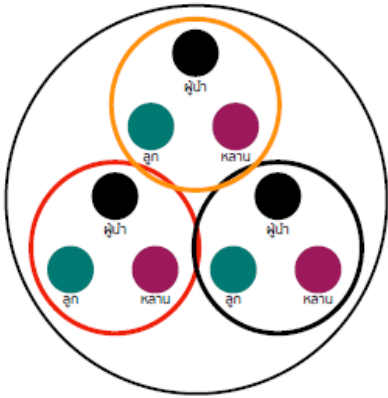


การมีส่วนร่วมระหว่างกลุ่ม

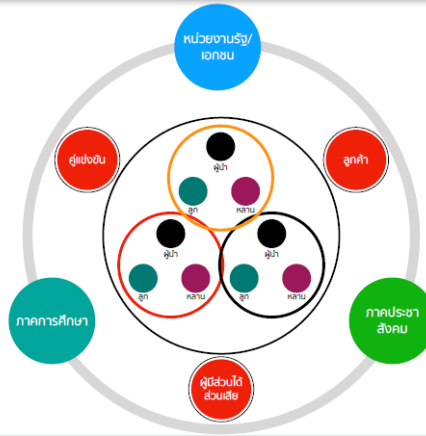
# สร้างการมีส่วนร่วมทุกภาคส่วน



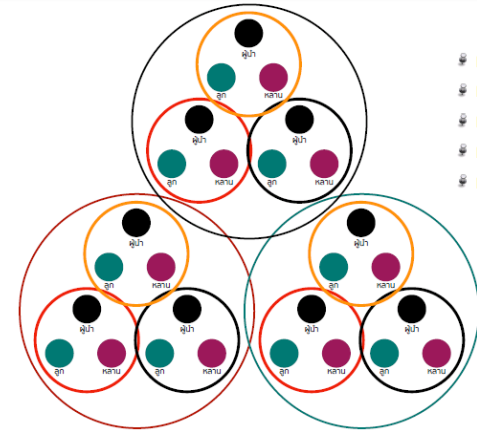
## การมีส่วนร่วมภายในเครือข่าย



## การมีส่วนร่วมภายนอกเครือข่าย

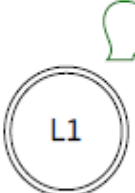
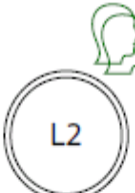
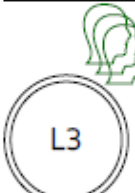


## การมีส่วนร่วมระหว่างเครือข่าย



- ☛ เครือข่ายระดับตำบล
- ☛ เครือข่ายระดับอำเภอ
- ☛ เครือข่ายระดับเขต
- ☛ เครือข่ายระดับภาค
- ☛ เครือข่ายระดับประเทศ

# ระดับความเติบโตของเกษตรกร

ระดับกลุ่ม	นิยาม	คุณลักษณะกลุ่ม	รายได้	แนวทางการพัฒนา
 L1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ผู้นำมีธุรกิจ</li> <li>• มูลค่าธุรกิจ ~ 1 ล้าน</li> <li>• สร้างกลุ่มแล้ว</li> <li>• สมาชิกระดับลูก = 10</li> <li>• สมาชิกระดับหลาน = 50</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• สินค้า VRIO และ BMC เป็นของผู้นำกลุ่ม</li> <li>• กลุ่มยังไม่แข็งแรง</li> <li>• ไม่มีสินค้า VRIO และ BMC ของกลุ่มที่ชัดเจน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ผู้นำมีรายได้ ~ 1 ล้าน</li> <li>• ลูกไม่มีรายได้จากสินค้า VRIO</li> <li>• ลูกไม่มีรายได้จากสินค้า VRIO</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• พัฒนาความเข้มแข็งกลุ่ม</li> <li>• ช่วยกลุ่มในการวิเคราะห์และเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหรือตลาดที่มีศักยภาพ</li> <li>• ช่วยกลุ่มในการวิเคราะห์และเลือกพัฒนาสินค้า VRIO</li> <li>• ช่วยกลุ่มในการออกแบบและพัฒนา BMC</li> <li>• สนับสนุนให้กลุ่มสามารถดำเนินการได้ตาม BMC ที่ออกแบบไว้</li> </ul>
 L2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• กลุ่มมีธุรกิจที่เป็นของกลุ่มอย่างชัดเจน</li> <li>• มูลค่าธุรกิจ ~ 20 ล้าน</li> <li>• กลุ่มมีความเข้มแข็ง</li> <li>• สมาชิกระดับลูก = 10</li> <li>• สมาชิกระดับหลาน = 50</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• มีสินค้า VRIO และ BMC ของกลุ่มที่ชัดเจนและสามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง</li> <li>• ธุรกิจดำเนินการภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่ม</li> <li>• มีสินค้า VRIO และ BMC ของกลุ่มที่ชัดเจน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ผู้นำมีรายได้ ~ 5 ล้าน</li> <li>• สมาชิกระดับลูกมีรายได้ ~ 1 ล้าน</li> <li>• สมาชิกระดับหลานมีรายได้ ~ 1 แสน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• พัฒนาความสามารถในการบริหารจัดการของกลุ่ม</li> <li>• ช่วยกลุ่มในการวิเคราะห์และเลือกโอกาสในการสร้างความเติบโตจากระบบเวคน์ของธุรกิจของกลุ่ม</li> <li>• ช่วยกลุ่มในการวิเคราะห์และเลือกโอกาสในการสร้างความเติบโตจากการใช้ทรัพยากรหมุนเวียน</li> <li>• สนับสนุนให้กลุ่มสามารถสร้างความเติบโตต่อเนื่อง</li> </ul>
 L3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• กลุ่มมีลักษณะเป็นผู้ประกอบการ</li> <li>• ธุรกิจของกลุ่มมีความหลากหลายและเชื่อมโยงกัน</li> <li>• มูลค่าธุรกิจ ~ 110 ล้าน</li> <li>• กลุ่มมีความเข้มแข็ง</li> <li>• สมาชิกระดับลูก = 10</li> <li>• สมาชิกระดับหลาน = 50</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• มีสินค้า VRIO และ BMC ของกลุ่มที่ชัดเจนและสามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องและมีความหลากหลาย</li> <li>• ธุรกิจดำเนินการภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มที่มีความเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายในระดับที่แตกต่างกัน</li> <li>• มีสินค้า VRIO และ BMC ของกลุ่มที่ชัดเจนและหลากหลาย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ผู้นำมีรายได้ ~ 10 ล้าน</li> <li>• สมาชิกระดับลูกมีรายได้ ~ 5 ล้าน</li> <li>• สมาชิกระดับหลานมีรายได้ ~ 1 ล้าน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• พัฒนาประสิทธิภาพการผลิตและการบริหารจัดการตลอดห่วงโซ่อุปทาน</li> <li>• ส่งเสริมการพัฒนาสินค้าและบริการเพื่อเพิ่มคุณค่าและตอบสนองต่อลูกค้าอย่างมุ่งเป้า</li> <li>• ส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า</li> </ul>

# พัฒนาตามระดับกระบวนการมีส่วนร่วม 5 ชั้น

ระดับการมีส่วนร่วม	เป้าหมาย	เครื่องมือ/ผลลัพธ์
การแบ่งปันข้อมูล	นำเสนอข้อมูลที่ช่วยให้ผู้นำและชุมชนเข้าใจปัญหา ทางเลือก และหรือวิธีการแก้ไข	ระดมสมอง ตระหนักรู้ ต้องการออกจากปัญหา
การปรึกษาหารือ	รับฟังความเห็นประกอบการวิเคราะห์ กำหนดทางเลือกและตัดสินใจร่วมกัน	ค้นหาโอกาส ค้นหาจุดแข็งสร้างโอกาสโดยการใช้จุดแข็ง
การรับฟัง	ทำงานร่วมกันตลอดกระบวนการเพื่อยืนยันว่าตรงความต้องการของเขาจริง	ใช้ BMC เป็นเครื่องมือตลอดกระบวนการ
การร่วมมือ	ทำงานเป็นหุ้นส่วนทุกแง่มุมของกระบวนการตัดสินใจและการเลือกแก้ปัญหา	ใช้ BMC เป็นเครื่องมือตลอดกระบวนการ เชิญพันธมิตรร่วม
เสริมพลังเพิ่มอำนาจ	มอบอำนาจการตัดสินใจสุดท้ายให้เขาเป็นผู้กำหนด	ให้ตัดสินใจเลือกทางเลือกและวิธีการไปสู่การปฏิบัติ