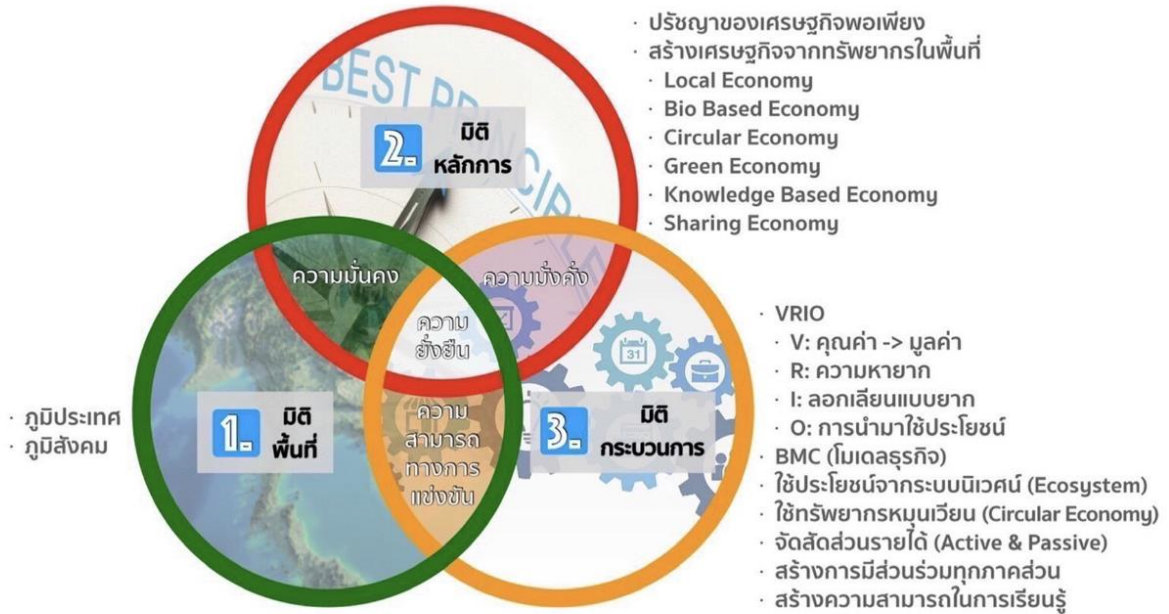


คู่มือการปฏิบัติงาน

โครงการพัฒนาเกษตรกรรมยั่งยืน กิจกรรมส่งเสริมเกษตรทฤษฎีใหม่ ด้านปศุสัตว์ ปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๗

โมเดลการพัฒนาด้านการเกษตรสำหรับเกษตรกรรายย่อย VRIO Model



 กองงานพระราชดำริและกิจกรรมพิเศษ กรมปศุสัตว์

กองงานพระราชดำริและกิจกรรมพิเศษ กรมปศุสัตว์
กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

คำนำ

ตามที่กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ จัดทำโครงการเกษตรทฤษฎีใหม่ เพื่อส่งเสริมการใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงในการประกอบอาชีพของเกษตรกร ด้วยการทำให้ลดรายจ่ายและสร้างรายได้อย่างยั่งยืน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของเกษตรกรรายย่อย โดยบูรณาการหน่วยงานในสังกัด สนับสนุนการดำเนินงานของเกษตรกรให้บรรลุเป้าหมาย กรมปศุสัตว์ใช้โมเดลพัฒนาการพัฒนาตนเองจนบรรลุเป้าหมาย มีความสามารถในการแข่งขันเพื่อเติบโตได้อย่างยั่งยืน อย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม สุขภาพ และตอบสนองต่อเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน คู่มือฉบับนี้ใช้เป็นแนวทางการดำเนินงานในปีงบประมาณ ๒๕๖๗ เป็นเครื่องมือให้เจ้าหน้าที่ที่เลี้ยงได้เรียนรู้และฝึกคิด ฝึกปฏิบัติ VRIO Model ผ่านบทเรียนต่างๆ และเพื่อให้การปฏิบัติงานโครงการมีประสิทธิภาพ

เนื้อหาในคู่มือฉบับนี้เป็นเพียงหลักการและแนวทางการดำเนินงาน เพื่อให้เจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติในพื้นที่เป็นพี่เลี้ยงแก่เกษตรกรในการออกแบบการผลิตและการบริโภคที่ยั่งยืน ด้วย VRIO Model บนฐานทรัพยากรของแต่ละพื้นที่แต่ละภูมิภาค ภูมิสังคม เพื่อบรรลุเป้าหมายของเกษตรกรได้ ในคู่มือเป็นการยกตัวอย่างให้เห็นเป็นแนวทาง ในขณะที่บรรลุเป้าหมายของเกษตรกร ก็บรรลุเป้าหมายของรัฐในการพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชนด้วย

กองงานพระราชดำริและกิจกรรมพิเศษ กรมปศุสัตว์
กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

	หน้า
โครงการส่งเสริมเกษตรทฤษฎีใหม่	๒
กรอบการทำงาน	๕
<input type="checkbox"/> หลักคิด	๕
การจำแนกกลุ่มเกษตรกรเป้าหมายการให้บริการและกำหนดเป้าหมายของเกษตรกรแต่ละกลุ่ม (Segment)	๑๒
แนวทางการพัฒนา	๑๔
VRIO Model โมเดลการพัฒนาการเกษตรสำหรับเกษตรกรรายย่อย	๑๔
มิติพื้นที่/มิติหลักการ/มิติกระบวนการ	๑๕-๒๑
BMC การสร้างเศรษฐกิจฐานรากจากฐานทรัพยากร VRIO	๒๒
การใช้ประโยชน์จากระบบนิเวศ Ecosystem อย่างเต็มที่	๒๔
การใช้ประโยชน์จากทรัพยากรแบบหมุนเวียนฯ (Circular)	๒๖
การจัดสัดส่วนรายได้ออกแรงและไม่ออกแรง	๒๗
การมีส่วนร่วม	๒๘
การจัดระบบนิเวศสินค้าและบริการชุมชน/การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน/การสร้างกติกาสังคม	๒๘-๓๓
การสร้างกระบวนการเรียนรู้	๓๔
สร้างและรักษาความสามารถในการแข่งขันทำให้เกิดความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน	๓๕
การใช้ VRIO Model ผ่านเวที สร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม (ภาคปฏิบัติ)	๓๖
Work shop ๑-๗ สรุปการดำเนินงานตามหลัก VRIO model	๓๖-๔๔
การบริหารจัดการแผนงานโครงการปี ๒๕๖๖	๔๕
แผนงาน/กิจกรรม/วิธีการดำเนินงาน	๔๕
จัดเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมด้วย VRIO Model	๔๕
พัฒนาผู้นำ VRIO Model	๔๗
การพัฒนาผลิตภัณฑ์	๔๘
พัฒนาระบบนิเวศ	๔๙
การจัดเก็บทำฐานข้อมูล	๕๑
การติดตามประเมินผลให้คำแนะนำและรายงานผล	๕๑
สร้างความรับรู้ต่อสาธารณะ	๕๒
รายละเอียดงบประมาณ	๕๓
ตารางแผนงานงบประมาณ ๕๔-๑ ถึง ๕๔-๓	๕๔-๑
ระยะเวลาดำเนินการ	๕๕
โครงสร้างการทำงาน	๕๖
ภาคผนวก	๕๘
<ul style="list-style-type: none"> - แบบฟอร์มวิเคราะห์ VRIO /BMC - แบบฟอร์มรายงานข้อมูลผลิตภัณฑ์ - แบบฟอร์มการเขียนโครงการ - ตัวอย่าง TOR จ้างเหมาพัฒนาระบบนิเวศ 	- แบบเก็บข้อมูลประเมินผลแบบ Assessment

คู่มือปฏิบัติงาน
กิจกรรมส่งเสริมเกษตรกรทฤษฎีใหม่ ภายใต้โครงการพัฒนาเกษตรกรรายยั่งยืน
แผนงานยุทธศาสตร์เกษตรสร้างมูลค่า
ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๗

สาระสำคัญของคู่มือประกอบด้วย

โครงการส่งเสริมเกษตรกรทฤษฎีใหม่

กรอบการทำงาน

- เป้าประสงค์/แนวทาง/การขับเคลื่อน
- หลักคิด
- การจำแนกกลุ่มเกษตรกรเป้าหมายการให้บริการและกำหนดเป้าหมายของเกษตรกรแต่ละกลุ่ม (Segment)

แนวทางการพัฒนา

- VRIO Model โมเดลการพัฒนาการเกษตรสำหรับเกษตรกรรายย่อย
- การใช้ VRIO Model ผ่านเวที สร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม (ฝึกปฏิบัติ)

การบริหารจัดการแผนงานปี ๒๕๖๗

- แผนงาน/กิจกรรม/วิธีการดำเนินงาน/การติดตามประเมินผล/ระยะเวลาดำเนินการ/ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ
- สร้างความรู้ต่อสาธารณะ
- รายละเอียดงบประมาณ
- โครงสร้างการทำงาน

โครงการส่งเสริมเกษตรกรทฤษฎีใหม่

หลักการและเหตุผล

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้จัดทำโครงการส่งเสริมเกษตรกรทฤษฎีใหม่ ส่งเสริมให้เกษตรกรรายย่อยน้อมนำแนวทางเกษตรกรทฤษฎีใหม่และหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงไปปฏิบัติในพื้นที่ของตนเองอย่างสอดคล้องตามภูมิประเทศ ภูมิสังคม เพื่อให้มีความมั่นคงทางอาหาร และความมั่นคงทางอาชีพ นำไปสู่คุณภาพชีวิตที่ดี บนความสมดุลในทุกๆ มิติ ทั้งเศรษฐกิจ สังคม ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เป็นระบบเกษตรกรรมที่สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน

กรมปศุสัตว์นำหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงและเกษตรกรทฤษฎีใหม่มาออกแบบโครงการและกิจกรรม เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ และเป้าหมายของเกษตรกรรายย่อย ยกระดับและพัฒนาอาชีพให้แก่เกษตรกรรายย่อยในโครงการ โดยใช้ความหลากหลายทางชีวภาพและความหลากหลายเชิงวัฒนธรรม เป็นฐานการพัฒนาสินค้าและบริการเชิงสร้างสรรค์ สามารถตอบสนองกลุ่มผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งส่งผลให้เกิดเป็นระบบเศรษฐกิจฐานรากที่มั่นคงและยั่งยืนของชุมชนอย่างแท้จริง โดยปราศจากการแข่งขัน ที่สามารถแลกเปลี่ยนและเชื่อมโยงกันจนเกิดเป็นระบบเศรษฐกิจขนาดใหญ่ในระดับอำเภอ จังหวัด ประเทศ ก่อให้เกิดการกระจายรายได้อย่างทั่วถึง เป็นธรรม และยั่งยืน ดำเนินการบน ๓ มิติ คือ มิติพื้นที่ภูมิประเทศภูมิสังคม มิติหลักการ หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง หลักเศรษฐกิจฐานราก และหลัก BCG มิติกระบวนการ เลือกสิ่งที่เป็นทรัพยากรมีคุณค่า หายาก ลอกเลียนแบบยาก อยู่ในแต่ละชุมชน นำมาจัดการใช้ประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่ส่งผลต่อการพัฒนาเกษตรกรรมยั่งยืน จะได้สินค้า VRIO ที่เชื่อมเอาจุดเด่นทางภูมิประเทศภูมิสังคมมาไว้ในสินค้า ทำให้มีความแตกต่างกันแต่ละพื้นที่ จึงไม่ส่งผลกระทบต่อสินค้าเดิม เป็นไปตามหลักการบริหารงานระบบราชการ ๔.๐ ที่ยึดเอาประชาชนเป็นศูนย์กลางการพัฒนา

วัตถุประสงค์

เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตของเกษตรกรรายย่อยให้เติบโตอย่างยั่งยืน

พื้นที่ดำเนินการ

๗๗ จังหวัด ๘๘๒ อำเภอ

เป้าหมาย/ตัวชี้วัด

- เกษตรกรได้รับการพัฒนาศักยภาพ ๓๕,๐๐๐ ราย
- กลุ่มเกษตรกรได้รับการพัฒนาศักยภาพ ๑,๑๘๐ กลุ่ม (กลุ่มเดิม ๑,๐๐๐ กลุ่ม / กลุ่มใหม่ ๑๘๐ กลุ่ม)
- เกษตรกรรายใหม่ ๑,๘๐๐ ราย

แผนงาน/กิจกรรม/วิธีการและขั้นตอนการดำเนินงาน

๑. จัดเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม (๓/๕ ประสานแบบมีส่วนร่วม)

จัดเวทีส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม ด้วย VRIO Model เป็นกิจกรรมแรกที่เกิดขึ้นในการพัฒนาเกษตรกรรายย่อยในโครงการ เพื่อให้เกษตรกรได้เรียนรู้ วิเคราะห์แล้วเข้าใจสาเหตุของปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นในการประกอบอาชีพปัจจุบันที่ส่งผลให้ตัวเองไม่สามารถสร้างรายได้ได้อย่างยั่งยืน เพ้อออกจากปัญหาดังกล่าวไปพร้อมๆ กับการสร้างความสามารถในการเรียนรู้ จึงใช้ VRIO Model เป็นเครื่องมือช่วย

๒. พัฒนาเจ้าหน้าที่รัฐขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก

พัฒนาเจ้าหน้าที่และบุคลากรภาครัฐในการสร้างความรู้ ความเข้าใจการใช้ VRIO Model ให้สามารถปรับตัว มีความพร้อมในการปฏิบัติหน้าที่ โดยส่งเสริมหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง เปิดวิสัยทัศน์ พัฒนาแนวคิด และเสริมสร้างองค์ความรู้ในการพัฒนางานบริการภาครัฐโดยยึดประชาชน / เกษตรกรเป็นศูนย์กลางในการพัฒนา รวมทั้งองค์ความรู้ในการจัดการอย่างยั่งยืน

๓. พัฒนาผู้นำเศรษฐกิจพอเพียง VRIO Leader

- ผู้นำรายเดิม สร้างความเข้มแข็ง โดยการตรวจเยี่ยม, ปักป้าย Business Unit VRIO@.....
- ผู้นำรายใหม่ สร้างกระบวนการเรียนรู้ VRIO Model และพัฒนาผู้นำเครือข่ายให้คิดเป็น เลือกทำเป็น แก้ปัญหาตัวเองเจอได้ เพื่อให้สามารถจัดตั้งกลุ่มและขับเคลื่อนกิจกรรมการผลิตที่เป็นอัตลักษณ์
- สร้างเครือข่ายของผู้นำ จัดเวทีผู้เดิมและผู้นำรายใหม่ พบปะสร้างเครือข่ายธุรกิจ จำหน่ายสินค้าของเครือข่าย

๔. พัฒนาผลิตภัณฑ์และสร้างเครือข่าย (Product Development)

พัฒนาผลิตภัณฑ์ VRIO กลุ่มเดิมและกลุ่มใหม่ ตามแผน BMC และโครงการที่ได้จากเวที สร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม (กิจกรรมที่ ๑) เพื่อส่งเสริมการรวมกลุ่มเครือข่ายของเกษตรกรในการ สร้างผลิตภัณฑ์จากทรัพยากรที่มีความแตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ซึ่งเป็นจุดแข็งของพื้นที่สู่ตลาด

๕. จัดระบบนิเวศการผลิตการตลาด (Ecosystem)

เป็นการช่วยผู้นำจัดระบบนิเวศระบบการผลิตของกลุ่มและชุมชน เพื่อให้แผน BMC มีความสมบูรณ์ขึ้น ซึ่งจะช่วยให้เกิดผลผลิตภาพ และรายได้ที่เพิ่มขึ้นอย่างยั่งยืน

๖. จัดทำฐานข้อมูลกลุ่มระบบ Digital กลุ่มเกษตรกรรายเดิมและรายใหม่

จัดเก็บข้อมูลที่ได้จากการทำเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม (กิจกรรมที่ ๑) เพื่อใช้ในขับเคลื่อนการพัฒนาต่อไป

๗. การติดตามให้คำแนะนำ

ตรวจเยี่ยมเป็นพี่เลี้ยงเกษตรกรในโครงการ ให้ความรู้ VRIO Model ช่วยพัฒนาอาชีพจน สามารถไปต่อได้อย่างยั่งยืน

๘. การรายงานผล

รายงานผลในระบบ e-Operation

หน่วยงานดำเนินงาน

- กองงานพระราชดำริและกิจกรรมพิเศษ
- สำนักงานปศุสัตว์เขต
- สำนักงานปศุสัตว์จังหวัด/อำเภอ
- ศูนย์พัฒนาปศุสัตว์ตามพระราชดำริ อำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลย
- หน่วยงานร่วมดำเนินการในสังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์
- หน่วยงานภาคีเครือข่ายทุกภาคส่วน

ระยะเวลาดำเนินการ

ตุลาคม ๒๕๖๖ – กันยายน ๒๕๖๗

งบประมาณ ๒๖,๗๘๔,๒๐๐ บาท

งบดำเนินงาน ๒๖,๗๘๔,๒๐๐ บาท (รายละเอียดตามตารางข้างล่าง)

ประเภทงบประมาณ	จัดสรรประจำปี งบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๖ ไปพลางก่อน	จัดสรรประจำปี งบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๗	เหลือ
๑. ค่าใช้จ่ายในการสัมมนา และฝึกอบรม	๘,๗๘๗,๓๐๐	๑๓,๑๙๖,๐๐๐	๔,๓๙๘,๗๐๐
๒. ค่าวัสดุการเกษตร	๘,๑๖๖,๗๐๐	๑๑,๐๑๐,๐๐๐	๒,๘๔๓,๓๐๐
๓. ค่าจ้างเหมาบริการ	๔๖๖,๗๐๐	๗๐๐,๐๐๐	๒๓๓,๓๐๐
๔. ค่าเบี้ยเลี้ยง ค่าเช่าที่พัก และพาหนะ	๕๗๐,๐๐๐	๘๕๕,๐๐๐	๒๘๕,๐๐๐
๕. ค่าวัสดุเชื้อเพลิงและหล่อลื่น	๖๘๒,๑๐๐	๑,๐๒๓,๒๐๐	๓๔๑,๑๐๐
รวม	๑๘,๖๘๒,๘๐๐	๒๖,๗๘๔,๒๐๐	๘,๑๐๑,๔๐๐

ผลผลิต (Output)

เกษตรกรได้รับการพัฒนาศักยภาพ ๓๕,๐๐๐ ราย

ผลลัพธ์ (Outcome)

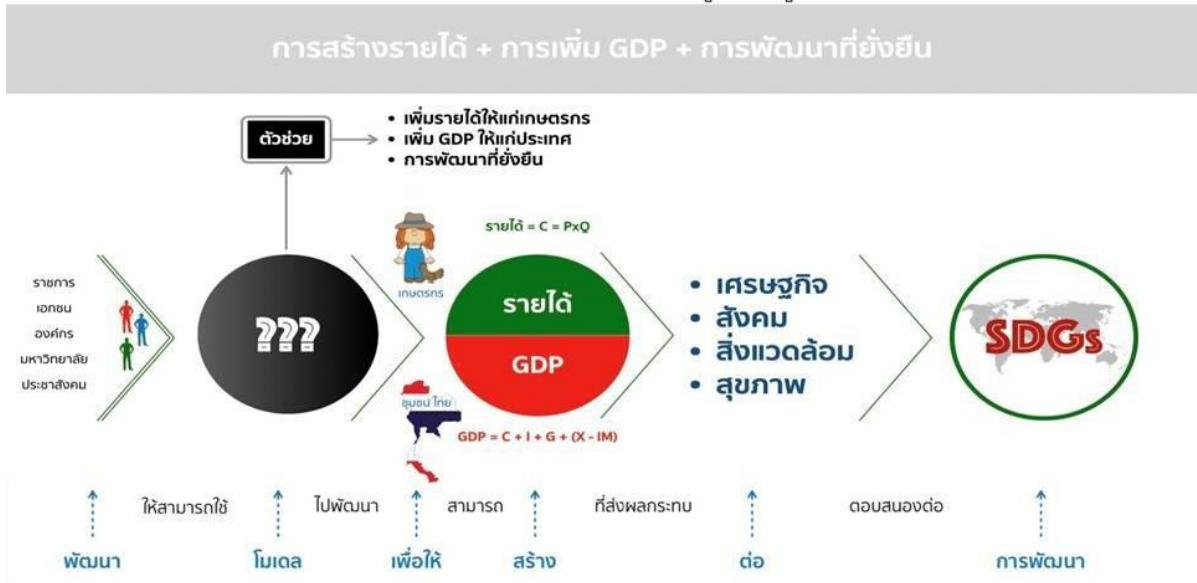
เกษตรกรมีรายได้และเติบโตอย่างยั่งยืน

กรอบการทำงาน

เป้าประสงค์ สร้างอาชีพ สร้างรายได้ พัฒนาคุณภาพชีวิต และการเติบโตอย่างยั่งยืนของ GDP
 แนวทาง ออกแบบการผลิตและการบริโภคอย่างยั่งยืน ด้วยเครื่องมือ VRIO Model
 การขับเคลื่อน ผ่านเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมด้วย VRIO Model ทุกภาคส่วน
 หลักคิด

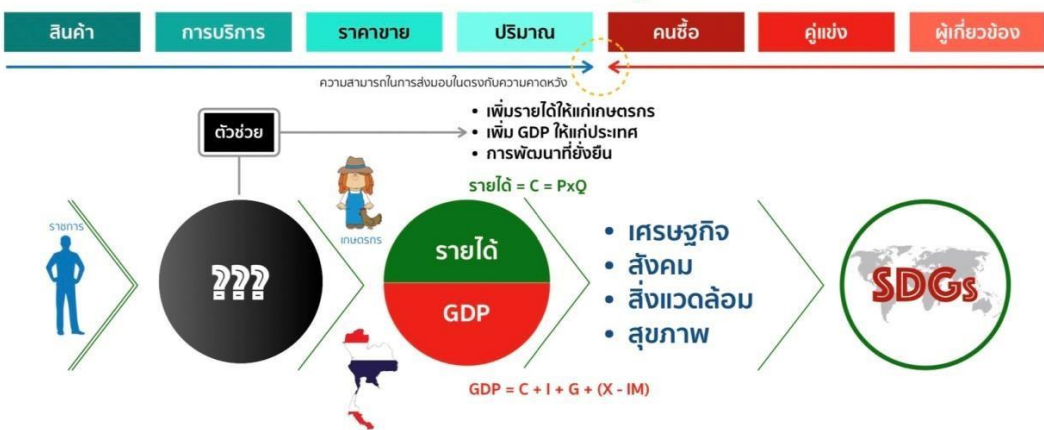
กรอบคิดในการบรรลุวัตถุประสงค์การทำงานคืออะไร (รายได้ +GDP+การพัฒนาที่ยั่งยืน)

กรอบแนวคิดในการบรรลุวัตถุประสงค์

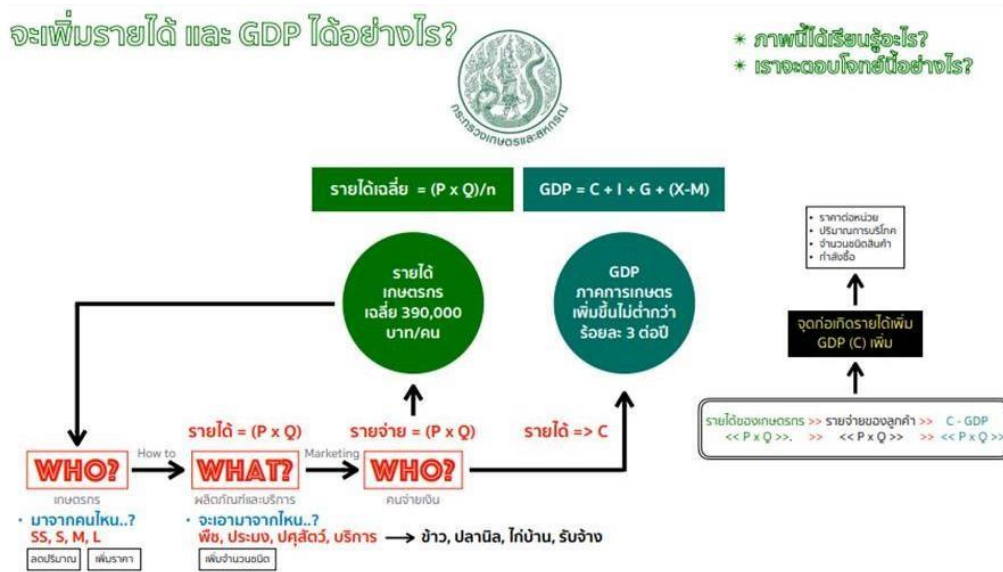


จากภาพเป้าหมายการพัฒนาสูงสุด คือ การพัฒนาที่ยั่งยืน SDGs ซึ่งมี ๑๗ เป้าหมาย แบ่งออกเป็น ๔ มิติ คือ เศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม และสุขภาพ กิจกรรมหลักที่เกษตรกรรายย่อยทำ คือ เรื่องเศรษฐกิจ เป็นหน้าที่ต่อตนเอง ครอบครัวยุคนึง ส่วนสังคม สิ่งแวดล้อม และสุขภาพ คือความรับผิดชอบ ถ้ามีตัวช่วยออกแบบ และ สร้างเครื่องมือในการประกอบอาชีพที่มีประสิทธิภาพ จะช่วยให้เศรษฐกิจเติบโตอย่างยั่งยืน ในขณะที่เดียวกันก็มี ความรับผิดชอบทุกด้าน สังคม สิ่งแวดล้อม และสุขภาพ หากตัวช่วยไม่มีประสิทธิภาพ ไม่สามารถส่งผลลัพธ์ให้ บรรลุเป้าหมายได้ จะทำอย่างไรให้เกิดผลลัพธ์ ทุกภาคส่วน (ราชการ เอกชน องค์กร มหาวิทยาลัย ประชาสังคม) จึงต้องร่วมมือกันขับเคลื่อนผ่านตัวช่วยที่มีประสิทธิภาพ

รายได้ของเกษตรกรและ GDP ขึ้นอยู่กับอะไร..?



จากภาพ การที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ของเกษตรกร รายได้ต่อหัว และของรัฐ GDP เติบโต ขึ้นอยู่กับ รายจ่ายของผู้บริโภค ราคาสินค้าคุณกับปริมาณสินค้า ฝั่งผู้ผลิตมีสินค้า บริการ กำหนดราคา กำหนดปริมาณ เป็นความสามารถในการส่งมอบที่ตรงกับความต้องการผู้ซื้อ ชนคู่แข่ง และคำนึงถึงผู้เกี่ยวข้อง(สังคม) เป้าหมายการพัฒนาการเกษตรสำหรับเกษตรกรรายย่อยในแผนการพัฒนาของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เพื่อสร้างรายได้ให้เกษตรกร ๓๙๐,๐๐๐ บาท/คน/ปี และสร้างความเจริญเติบโตของรายได้ ประชาชาติภาค เกษตร (GDP) ร้อยละ ๓ ต่อปี โดยได้มาจากสินค้าและบริการ พืช สัตว์ ประมง ที่ผู้บริโภคจ่าย ซึ่งรายได้และ GDP จะเพิ่มเมื่อผู้บริโภคจ่ายเพิ่ม ทำอย่างไรผู้บริโภคจึงจะจ่ายเพิ่ม และในส่วนของเกษตรกร ท่านต้องการ รายได้เท่าไรจึงจะเพียงพอที่จะมีคุณภาพชีวิตที่ดี?



- ☑ รายได้ต่อหัวของเกษตรกร คำนวณจาก (ราคาสินค้า คุณกับปริมาณสินค้า) หารด้วยจำนวนเกษตรกร รายได้=> C
 - ☑ GDP มูลค่าตลาดของสินค้าและบริการขั้นสุดท้ายที่ถูกผลิตในประเทศในช่วงเวลาหนึ่งๆ ซึ่งคำนวณมาจาก $GDP = C + I + G + (X - M)$ โดยแต่ละตัวแปรมีความหมาย ดังนี้
- C = Consumption การบริโภคของบริษัทและประชาชนทั่วไป
- I = Investment การลงทุนจากภาคเอกชนในการทำกิจกรรมต่างๆ ในระบบเศรษฐกิจ
- G = Government Spending ค่าใช้จ่ายของรัฐบาล/การลงทุนภาครัฐ
- X - IM = Export(ส่งออก) ลบด้วย Import(นำเข้า) ถึงจะเห็นชัด ราคาผู้บริโภคสุดท้ายที่แท้จริง

สภาพการผลิตสินค้าเกษตรในตลาดปัจจุบัน ผู้ผลิตหลายขนาดในสินค้าชนิดเดียวกัน ส่งผลให้เกิดการแข่งขันกันขาย แย่งชิงทรัพยากรในการผลิต ตลาด ผลิตมาแล้วขายได้ราคาต่ำกว่ามูลค่าจริง สูญเสียทั้งทรัพยากร เวลา แรงงาน เสียโอกาสไปผลิตสินค้าที่มีความต้องการซื้อแต่ไม่มีการผลิต เสียโอกาสทั้งตัวเกษตรกร และประเทศ ไม่บรรลุ เป้าหมาย (รายได้ +GDP+การพัฒนาที่ยั่งยืน) การแก้ไขที่ผ่านมา ไม่สามารถส่งผลในการบรรลุวัตถุประสงค์

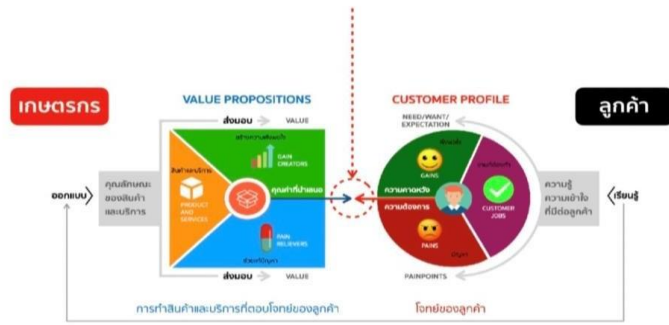


จะเห็นได้ว่าการผลิตสินค้าขึ้นมา ๑ ชนิด เช่น ไข่ไก่ มีผู้ผลิตทั้งรายใหญ่ (L) รายกลาง (M) รายเล็ก (S) และรายย่อย (SS) รายใหญ่มีความพร้อมมากที่สุดทุกด้าน และเป็นผู้กำหนดราคาขาย รายกลาง และรายเล็ก เจาะ ช่องที่รายใหญ่ยังทำตลาดไม่ถึงถึงหรือไม่คุ้ม ส่วนรายย่อยเลี้ยงไว้บริโภค หากเลี้ยงเพื่อจำหน่าย ต้องลงทุนที่ สูงขึ้น ต้องการการจัดการที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นทั้งอาหารสัตว์ ต้นทุนการผลิตสูงในขณะที่ราคาถูกควบคุมโดย ตลาดรายใหญ่ หรือรายกลางในบางพื้นที่ สามารถบีบให้ราคาขายสูงต่ำก็ได้ เนื่องจากเป็นเจ้าของธุรกิจตลอด ห่วงโซ่การผลิต ทั้งพันธุ์ อาหาร การขนส่ง การตลาด เมื่อราคาขายต่ำรายย่อย รายเล็กก็อยู่ไม่ได้ ออกจาก ตลาดไปพร้อมการขาดทุน เมื่อผู้ผลิตลดลง ราคาไข่ปรับตัวสูงขึ้น รายใหญ่ รายกลางกลับมาทำอะไร ในขณะที่ รายเล็กอาจเลิกเลี้ยงถาวร หรือกลับมาเลี้ยงใหม่เพื่อชดเชยขาดทุนหรือทุนโครงสร้างพื้นฐานที่ลงไป แล้วรายย่อยถ้าจะเลี้ยงใหม่ต้นทุนค่าพันธุ์ อาหารสัตว์ก็จะแพงขึ้นอีก เป็นวัฏจักรแบบนี้

ในขณะที่ การแก้ไขปัญหาของรัฐ ก็ใช้สูตรสำเร็จที่คุ้นเคย เช่น ให้ความรู้ส่งผลให้ผลผลิตเพิ่มผลลัพธ์ รายได้เพิ่มขึ้นเล็กน้อย เท่าเดิมบ้าง หลายรายขาดทุนติดลบ ให้ปัจจัยการผลิต เพิ่มผลิตภาพ ก็เช่นกัน เพิ่ม ประสิทธิภาพการผลิต Margin (ยอดขาย-ต้นทุน) เพิ่ม 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	เก็บได้นานขึ้น/สินค้าใหม่	≈ = - +
S-Curve	สินค้ามากขึ้น/สินค้าใหม่	≈ = - +
แปลงใหญ่	สินค้ามากขึ้น/Margin มากขึ้น	≈ = -
...

เลือกสร้างความแตกต่างที่ถูกต้อง

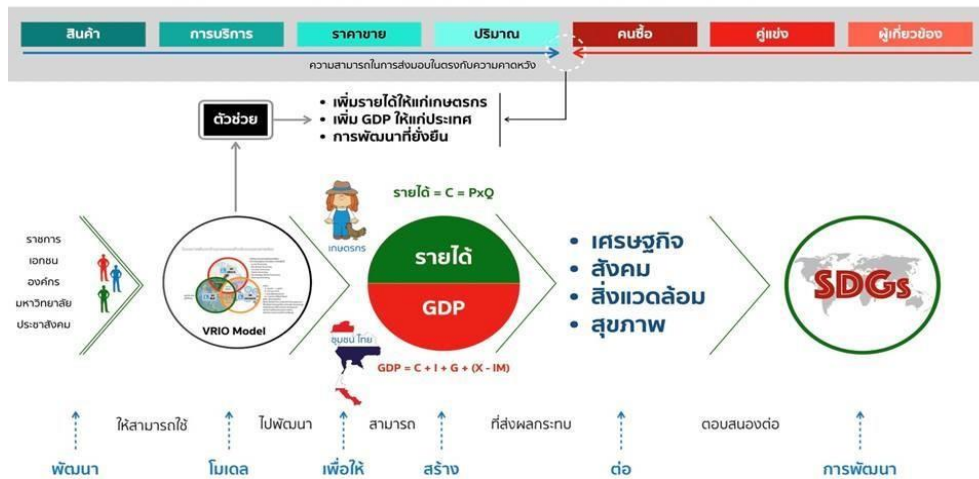


#TheSecretSauce #APEC2022Thailand
 อาย จอปา ผู้นำต้องมอบพลัง ส่งกาแฟอาซาไประดับโลก | The Secret Sauce x APEC 2022 Thailand EP.6

<https://www.youtube.com/watch?v=USW4F15I568>

ธุรกิจเกิดใหม่จึงให้ความสำคัญกับการค้นหาจุดแข็งและโอกาสเพื่อบรรลุเป้าหมาย โดยมีความเต็มอกเต็มใจที่จะพัฒนาตนเองเป็นแรงขับเคลื่อนภายใน

การสร้างรายได้ + การเพิ่ม GDP + การพัฒนาที่ยั่งยืน



กรมศุสัต์ว์เห็นความสำคัญว่าเกษตรกรรายย่อยทุกคน คือผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อย ที่ต้องการมีรายได้อย่างยั่งยืนบนสินทรัพย์ที่เขามี เช่นทรัพยากรชีวภาพในพื้นที่เขารู้จักและถือครองอยู่ หากได้จัดการใช้ประโยชน์ที่เหมาะสมจะก่อให้เกิดรายได้ที่ยั่งยืน และใช้ VRIO Model เป็นตัวช่วยในการออกแบบการผลิตสินค้าและบริการที่สามารถแก้ปัญหาและสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า เป็นเครื่องมือในการสร้างเครื่องมือในการประกอบอาชีพเพื่อให้เกิดรายได้ต่อหัวและ GDP บรรลุเป้าหมายเกษตรกรและรัฐ (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์) เจ้าหน้าที่ทำงานอย่างมีคุณค่า ตอบสนองต่อเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจ สังคมสิ่งแวดล้อม สุขภาพ และตอบสนองต่อการพัฒนาที่ยั่งยืน SDGs


ผลลัพธ์สุดท้าย
ที่กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ต้องการคือ...อะไร?

รายได้เกษตรกรเฉลี่ย 390,000 บาท/คน

GDP ภาคการเกษตรเพิ่มขึ้นในอัตราที่ร้อยละ 3 ต่อปี

ใช้ VRIO เกิดผลลัพธ์อะไร		
เกษตรกรได้อะไร ความสำเร็จของเกษตรกรรายย่อย <input checked="" type="checkbox"/> แข็งแรง ทั้งตนเองได้ <input checked="" type="checkbox"/> รายได้ 400,000 บาท/หัว/ปี ภายใน 3 ปี สินค้าอุปโภค <input checked="" type="checkbox"/> เกิด impact ต่อระบบเศรษฐกิจใหญ่	กรมปศุสัตว์ได้อะไร <input checked="" type="checkbox"/> บรรลุวัตถุประสงค์ของการพัฒนาเกษตรกรรายย่อยได้อย่างมีประสิทธิภาพเป็นระบบ <input checked="" type="checkbox"/> ไม่ทำแบบเดิมตามสินค้าเกษตรทะเล็ขาว ไม่มีปัญหา demand/supply	เจ้าหน้าที่ได้อะไร <input checked="" type="checkbox"/> ทำงานง่าย ไม่แก้ปัญหา <input checked="" type="checkbox"/> มีความฉลาดรอบรู้ smart <input checked="" type="checkbox"/> ทำงานมีผลงานมากมีคุณค่าสูง high value
เกษตรกร องค์กร เจ้าหน้าที่ เติบโตอย่างยั่งยืนไปด้วยกัน		

VRIO Model ตอบโจทย์เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนได้อย่างไร

VRIO Model ตอบโจทย์เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนได้อย่างไร



VRIO Model เป็นตัวช่วยในการสร้างเครื่องมือหารายได้จากทรัพยากรฐานชีวภาพ (บนบก+ในอากาศในน้ำ) กับความร่วมมือของคนเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน จะเป็นปัจจัยนำไปสู่การออกแบบตามเป้าหมาย ๑๒ การผลิตและการบริโภคที่ยั่งยืนซึ่งสอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน โดยมีเป้าหมายที่ ๔(การศึกษาความรู้) ๕(ความเท่าเทียมทางเพศ) ๘(การจ้างงาน) ๙(อุตสาหกรรมนวัตกรรมโครงสร้างพื้นฐาน) ๑๐(ลดความเหลื่อมล้ำ ในทุกมิติ) ๑๑(น้ำอุปโภคบริโภคและสุขาภิบาล) ๑๓(พลังงานสะอาด) เป็นเงื่อนไขในการออกแบบงานและอาชีพ และมีเป้าหมายที่ ๑(ขจัดความยากจน) ๒(ขจัดความหิวโหย) ๓(การมีสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดี) ๑๑(มีอน่า อยู่) ๑๓(รับมือการเปลี่ยนแปลงของโลกได้) ๑๖(สังคมเป็นสุขมั่นคงไม่แบ่งแยก) คือ เป้าหมายที่จะบรรลุร่วมกัน เป็นผลจากการเป้าหมาย ๑๒(ออกแบบการผลิตและการบริโภคที่ยั่งยืน) การทำ BMC บน VRIO Model อยู่บนหลักการออกแบบนี้

ผลกระทบ (impact) ในระดับสูงสุดที่คาดหวังจะเกิดขึ้นเมื่อนำ VRIO Model ไปใช้ สิ่งที่คาดหวังว่าจะได้เห็นในประเทศไทย

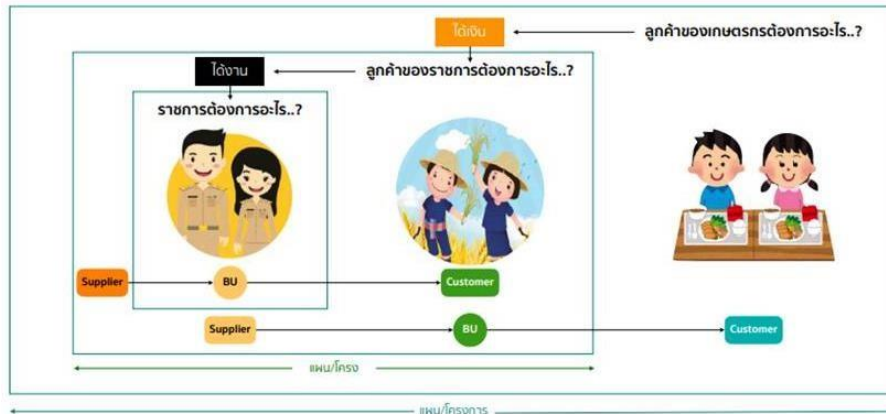


เมื่อแต่ละพื้นที่ เลือกให้เกิดความแตกต่างเพื่อสร้างสินค้าและบริการที่จะยึดเป็นอาชีพ การแข่งขันราคา การแข่งขันทรัพยากร ทุน ที่ดิน แรงงาน ก็ลดลง ในขณะที่มีขนาดที่โตขึ้นจากการแลกเปลี่ยนทั้งภายในและภายนอก สานเครือข่ายทางธุรกิจแบบร่วมมือกัน ส่งผลกระทบต่อสังคมในภาพรวมให้สมดุลเติบโตยั่งยืนด้วย ในขณะที่ฝั่งทรัพยากรทางชีวภาพก็ได้รับการรักษาและจัดการใช้ประโยชน์อย่างยั่งยืน เกิดสินค้าและบริการที่แตกต่างกันทั่วประเทศตามฐานภูมิประเทศภูมิสังคม สร้างความสามารถในการแข่งขัน ความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืนทุกพื้นที่แบบร่วมมือกัน

การจำแนกกลุ่มเกษตรกรเป้าหมายการได้รับบริการและกำหนดเป้าหมายของเกษตรกรแต่ละกลุ่ม (Segment)

ขอบเขตของความคิดของเจ้าหน้าที่รัฐในการช่วยเหลือเกษตรกร นอกจากเห็นเกษตรกร(ลูกค้า) แล้วต้องมองไปถึงลูกค้าของเกษตรกรว่าเขามีปัญหาความต้องการ ความคาดหวังอะไร จะช่วยให้เกษตรกรส่งมอบสินค้าและบริการที่ตอบโจทย์เขาได้อย่างไร จึงจะทำให้บรรลุเป้าหมายการพัฒนาได้

ขอบเขตของการคิดเพื่อช่วยเกษตรกร



การแบ่งกลุ่มผู้รับบริการ หรือการ Segment ลูกค้า ในการทำงาน ช่วยให้ประชาชนได้รับบริการตรงความต้องการ เกิดประสิทธิภาพและมีประสิทธิผลและพึงพอใจ ลูกค้า(เกษตรกร) แต่ละกลุ่มมีปัญหา ความต้องการ ความคาดหวังแตกต่างกัน เป้าหมายของเกษตรกรแต่ละกลุ่มก็แตกต่างกัน

ลูกค้าของ กพก คือใคร?

Segment	คำนิยาม
SS	เกษตรกรรายย่อยที่ยังไม่รู้จะเลือกอะไรเป็นอาชีพ (ทฤษฎีใหม่ผสมผสาน)
S	เกษตรกรรายเล็กที่ยึดอาชีพเลี้ยงปศุสัตว์
M	เกษตรกรรายกลางที่ประกอบธุรกิจการปศุสัตว์และที่เกี่ยวข้อง
L	เกษตรกรรายใหญ่ที่ประกอบธุรกิจการปศุสัตว์ และอื่นๆ อีกมาก

ทำไมต้อง Segment ลูกค้า

Segment	ความต้องการ	ความคาดหวัง	Pain Point
SS	เครื่องมือในการสร้างรายได้	หาเครื่องมือให้	ล้มเหลว
S	มาตรฐาน	ส่งเสริมให้ได้มาตรฐาน	ไม่ยั่งยืน
M	สร้างโอกาสทางการตลาด	ส่งเสริมการตลาด	เป้าหมายเติบโตลด
L	อำนวยความสะดวก	ความสะดวกรวดเร็ว	ความเสียหายทางธุรกิจ

□ เป้าหมายแต่ละ segment

ต้องการอะไร อาการที่แสดงออกถึงสิ่งที่ต้องการเป็นอย่างไร

เป้าหมายแต่ละ Segment คืออะไร

segment	อาการของเกษตรกรในแต่ละ Segment				เป้าหมาย
SS	ยึดหลัก	มองหาอาชีพ	แห่ตามกระแส	ไม่มีจุดยืน	4 แสน
S	พบจุดยืน	ตั้งใจพัฒนา	มีระบบผลิต	โตในท้องถิ่น	4 ล้าน
M	มีระบบการผลิต	มีเป้าหมายการพัฒนา	เติบโตในประเทศ	เติบโตในภูมิภาค	40 ล้าน
L	มีลูกค้า	คุณภาพ	เติบโตระดับสากล		400 ล้าน

เมื่อเห็นอาการแล้ว เราสามารถออกแบบเพื่อสนองความต้องการหรือแก้ปัญหาได้ตรง มีเป้าหมายการพัฒนา และวัดผลลัพธ์ได้ชัดเจน

อาการของเกษตรกรรายย่อย (SS) ที่พบเห็นได้อยู่เสมอ ต้องการมีหลักยึด มองหาอาชีพ มักแห่ตามกระแส (เพราะขาดความรู้) จึงไม่มีจุดยืน จึงเป็นกลุ่มเป้าหมายที่จำเป็นต้องได้รับความช่วยเหลือเรื่องอาชีพ เพราะยังไม่รู้ว่า จะเลือกทำอะไรที่สร้างรายได้ที่มั่นคง เพื่อให้สามารถตั้งหลักได้ เป้าหมายของรัฐให้มีรายได้ต่อ หัวประมาณ ๔๐๐,๐๐๐ บาท ในปี ๒๕๗๙ ในขณะที่อาการที่เห็นว่าเป็นเกษตรกรรายเล็ก พบจุดยืนแล้ว ตั้งใจ พัฒนาตนเอง และธุรกิจมีระบบการผลิต เติบโตขึ้นในระดับท้องถิ่นชุมชน ครัวรายได้ ๔ ล้านบาทต่อคน ถ้าต้อง มีระบบการผลิต Supply chain อาจต้องดูแลเกษตรกรรายย่อยในระบบ Supply chain อย่างน้อย ๓ - ๔ คน ได้ ในขณะที่ M L ต้องการบริการจากรัฐในรูปแบบอื่นตามตัวอย่างตารางด้านบน

จำแนกกลุ่มเกษตรกร (SS) โครงการส่งเสริมเกษตรกรทฤษฎีใหม่เพื่อพัฒนา

Level กลุ่ม	นิยาม	อาการ	แนวทางการดำเนินงาน
๑	- มีกลุ่ม มีผู้นำ มีลูก-หลาน - ธุรกิจเป็นของผู้นำคนเดียว	- กลุ่มยังไม่แข็งแรง - VRIO ไม่ชัด - ไม่มี BMC กลุ่ม	- ช่วยผู้นำทำให้กลุ่มแข็งแรง ด้วยการเลือก VRIO สร้าง BMC เป็นของกลุ่ม
๒	- มีกลุ่ม มีผู้นำ มีลูก-หลาน - มีธุรกิจเป็นของกลุ่ม	- กลุ่มเลือก VRIO ชัดเจน - เห็น BMC ว่ากลุ่มนี้ทำอะไร	- ช่วยพัฒนาระบบนิเวศธุรกิจ สร้างการเติบโต
๓	- มีกลุ่ม มีผู้นำ มีลูก-หลาน - มีธุรกิจเป็นของกลุ่ม เติบโต	- กลุ่มเลือก VRIO ชัดเจน - เห็น BMC ชัด - ผลิตภัณฑ์ไม่ชัด / ไม่ตรงความต้องการ ทำให้ไม่เติบโต	- พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับผู้บริโภค

โมเดลการพัฒนาการเกษตรสำหรับเกษตรกรรายย่อย VRIO Model เป็นการออกแบบการผลิตและการบริโภคอย่างยั่งยืน จัดระบบการผลิตการเกษตรใหม่ นำพาเกษตรกรรายย่อย (SS) ออกจากสนามการแข่งขันไปสร้างสนามของตนเอง เพื่อให้มีรายได้ที่เพียงพอสามารถพัฒนาคุณภาพชีวิตตนเองและครอบครัวได้อย่างมีความรับผิดชอบที่ส่งผลกระทบต่อการพัฒนาที่ยั่งยืน โมเดลประกอบด้วย ๓ มิติและมืองค์ประกอบที่เป็นระบบภายในมิติ ดังนี้

มิติพื้นที่ ภูมิประเทศ ภูมิสังคม

มิติหลักการ หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง หลักการสร้างเศรษฐกิจฐานรากจากทรัพยากรในพื้นที่

มิติกระบวนการ VRIO BMC (โมเดลธุรกิจ Business Model Canvas) หรือตาราง ๙ ช่อง ใช้ประโยชน์จากระบบนิเวศ (Ecosystem) ใช้ทรัพยากรหมุนเวียน (Circular Economy) จัดสัดส่วนรายได้ (Active & Passive Income) สร้างการมีส่วนร่วมทุกภาคส่วน สร้างความสามารถในการเรียนรู้ (Learning ability)

มิติพื้นที่



มิติพื้นที่ คือ การใช้ความแตกต่างของภูมิประเทศและภูมิสังคม ความหลากหลายทางชีวภาพ ความหลากหลายทางวัฒนธรรม เป็นตัวสร้างสินค้าและบริการ ทรัพยากรในระบบนิเวศของแต่ละพื้นที่ มีความหลากหลายพันธุ์พืช สัตว์ เห็ดราจุลินทรีย์ สภาพอากาศ ดิน น้ำ ความสูงต่ำ แตกต่างกันไป ลำธาร น้ำตก ร่วมกับความหลากหลายทางวัฒนธรรมวิถีชีวิต คุณค่าทางจิตใจ ส่งผลให้เกิดสินค้าและบริการที่แตกต่างกัน ยังมีความหลากหลายมาก โอกาสสร้างสินค้าแตกต่างมากขึ้นส่งผลให้ปริมาณเงินมากขึ้นด้วย เป็นที่ตั้งของชุมชน จึงเป็นจุดแข็งของชุมชน เข้าถึงง่ายจึงง่ายต่อการเริ่มต้นของเกษตรกรรายย่อย เป็นเจ้าของครอบครองไว้ใช้ ประโยชน์ได้ และปกป้องไม่ให้คนอื่นเข้ามาแข่งขันได้ง่าย เมื่อเลือกผลิตจากมิติพื้นที่ที่แตกต่างกัน ส่งผลให้ไม่ ลอกเลียนแบบ จึงลดการแข่งขัน ลดผลกระทบภาพรวมทุกมิติ

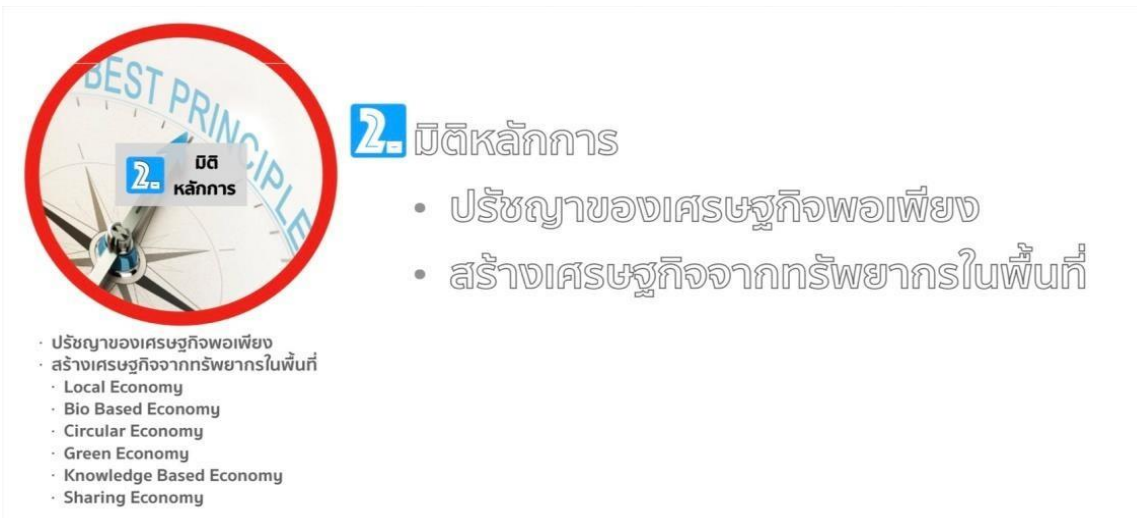
ความแตกต่างของภูมิประเทศภูมิสังคม เมื่อค้นหาโอกาสและใช้จุดแข็งมาสร้างสินค้าและบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้เกิดรายได้ สินค้าและบริการใหม่ ที่แตกต่างไปในแต่ละพื้นที่ เกษตรกรรายย่อยสร้างสนามใหม่เป็นสนามของตนเอง การค้นหาทรัพยากรจัดทำฐานข้อมูลทรัพยากรจะช่วยให้มีความรู้เกี่ยวกับทรัพยากรที่มีในพื้นที่ สามารถจัดการใช้ประโยชน์ในการตอบสนองความต้องการลูกค้าได้

ทำไมต้องมิติพื้นที่?

- สร้างความแตกต่างของสินค้าของเกษตรกร
- เพิ่มความหลากหลายของสินค้า ส่งผลให้ปริมาณเงินที่ผู้บริโภคจ่ายมากขึ้น
- เป็นจุดแข็งของชุมชน ที่คู่แข่งจะเลียนแบบได้ยาก เช่น เลือกทรัพยากรที่มีเฉพาะพื้นที่ทำบณวิถีวัฒนธรรม เกิดจุดแข็งเป็นอัตลักษณ์ของสินค้า
- เกษตรกรรายย่อยสามารถเข้าถึงทรัพยากรที่เป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญได้ง่าย ทำให้ง่ายต่อการเริ่มต้น มีความรู้เป็นทุนพื้นฐาน เติมความรู้จัดการใช้ประโยชน์สูงสุด
- สามารถปกป้องไม่ให้ผู้อื่นเข้ามาแข่งขันได้ง่าย เมื่อสินค้าเกิดจากทรัพยากรเฉพาะพื้นที่นั้นและทำบณวิถีวัฒนธรรมอัตลักษณ์ของสินค้าก็ชัดเจนยากต่อการลอกเลียน
- ลดการลอกเลียนแบบ ส่งผลให้ลดการแข่งขัน ลดผลกระทบต่อภาพรวมเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม สุขภาพ
- รักและหวงแหนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมและวัฒนธรรม เมื่อได้ประโยชน์เชิงเศรษฐกิจย่อมหวงแหนไว้ใช้ประโยชน์ยั่งยืน

เมื่อค้นหาโอกาสและใช้จุดแข็งมาสร้างสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้เกิดรายได้ สินค้าและบริการใหม่ที่แตกต่างไปในแต่ละพื้นที่ เกษตรกรรายย่อยสร้างสนามใหม่เป็นสนามของตัวเอง การค้นหาทรัพยากรจัดทำฐานข้อมูลทรัพยากรจะช่วยให้มีความรู้เกี่ยวกับทรัพยากรที่มีในพื้นที่ สามารถจัดการใช้ประโยชน์ในการตอบสนองความต้องการลูกค้าได้

มิติหลักการ



2. มิติหลักการ

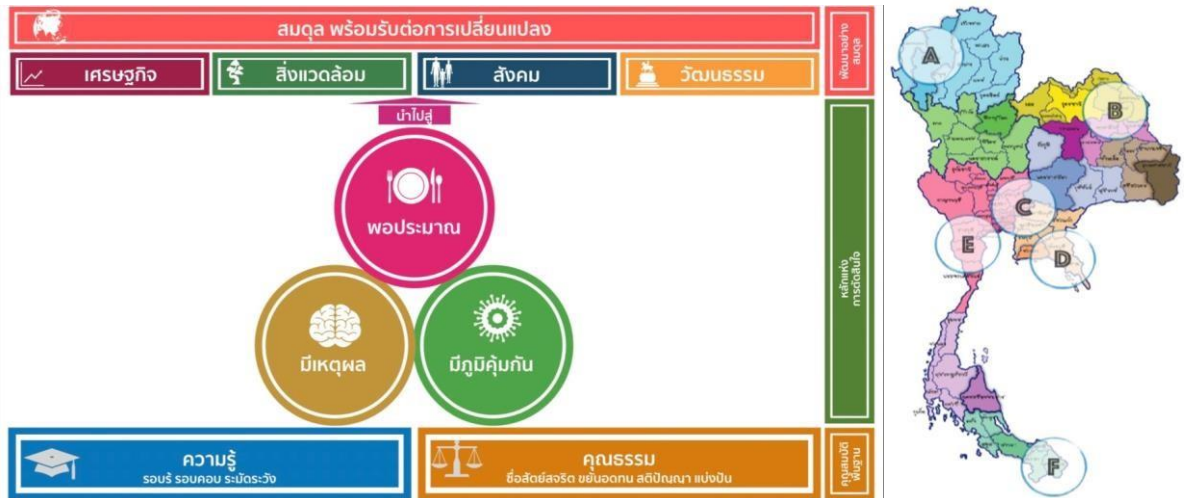
- ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
- สร้างเศรษฐกิจจากทรัพยากรในพื้นที่

- Local Economy
- Bio Based Economy
- Circular Economy
- Green Economy
- Knowledge Based Economy
- Sharing Economy

มิติหลักการ เป็นกรอบคิดและรากฐานสำคัญในการเลือก จัดการต่างๆ และตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพเกิดผลสำเร็จ วางหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงไว้เป็นหลักการในการเลือกและตัดสินใจ และยึดหลักสร้างเศรษฐกิจจากทรัพยากรในพื้นที่ เมื่อนำความหลากหลายทางชีวภาพกับความหลากหลายทางวัฒนธรรมมาออกแบบด้วยความคิดสร้างสรรค์ ทำให้เกิดสินค้าและบริการใหม่ที่มีมูลค่าสูง สร้างโอกาสใหม่ๆ เป็นฐานความมั่นคงทางเศรษฐกิจของชุมชน ชุมชนเข้าถึงง่าย ปกป้องไว้ได้ ลดการลอกเลียนแบบ ลดแข่งขัน ส่งผลให้รักและหวงแหนทรัพยากรธรรมชาติ และวัฒนธรรมของตนเอง ประกอบด้วย

หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

การใช้หลักปรัชญาของหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง และการหลักการทรงงานในการช่วย
เกษตรกรพัฒนาศักยภาพภายใต้ VRIO Model



หลักการที่ดีที่สุดในขณะนี้ คือหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง และหลักการทรงงาน ทำไม่ต้องมีทำ
ต้องใช้ และต้องใช้ให้เป็น (รายละเอียดคำอธิบายความหมายศึกษาเพิ่มเติมได้จากช่องทางต่างๆ เช่น เว็บไซต์
มูลนิธิชัยพัฒนา สำนักงาน กปร ในคู่มือยกตัวอย่างเพื่อให้เห็นเป็นแนวทางนำไปปรับใช้

ตัวอย่างการใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงอย่างง่าย เช่น การยกน้ำหนัก ถ้าให้แต่ละคนยก
น้ำหนัก แต่ละคนเลือกน้ำหนักแตกต่างกันไป เมื่อสร้างเงื่อนไขเพิ่ม เช่น ยกน้ำหนัก ๑ ชั่วโมง น้ำหนักที่เลือกก็
จะเปลี่ยนไปอีกในแต่ละคน ตัวเลขน้ำหนักที่เลือก คือ ความพอประมาณ เหตุผลที่เลือกอยู่เบื้องหลัง เช่น
เดิมเลือก ๒๐ ก.ก. เมื่อมีเงื่อนไข ๑ ชม. อาจเหลือเพียง ๑ กิโลกรัม หรือน้อยกว่า ขึ้นกับเหตุผล เช่น ถ้าต้อง
ชนะคนอื่นก็ต้องเลือก น้ำหนักที่มีสิทธิ์และมีความสามารถชนะได้ เพราะมีกล้ามเนื้อดี แข็งแรง จะเป็น
ภูมิคุ้มกันให้ชนะได้และไม่บาดเจ็บ ความรู้ในการยกและถือไว้ให้นานภายใต้กติกาที่กำหนดถือเป็นรากฐาน
ในการสร้างความสามารถในการแข่งขันยกน้ำหนักครั้งนี้

ตัวอย่างหลักการทรงงาน เช่น การจัดตั้งศูนย์ศึกษา ๖ แห่ง (A-F) เพื่อเป็นตัวแทนของภูมิภาค
และภูมิสังคม แล้วให้ภาครัฐใช้ภูมิภาคและภูมิสังคมนั้นทำงานร่วมกันเพื่อสร้างตัวแบบความสำเร็จ
(ได้สินค้าและบริการที่แตกต่างกันในแต่ละแห่ง) นำไปส่งเสริมให้ประชาชนในพื้นที่รอบศูนย์ทำเป็นอาชีพ
เพื่อมีรายได้ พัฒนาคุณภาพชีวิต ดังนั้น สินค้าและบริการจากแต่ละศูนย์จะแตกต่างตามภูมิภาค
และภูมิสังคม สามารถจำหน่ายแลกเปลี่ยนข้ามศูนย์ได้ ถ้าขนาดเศรษฐกิจสินค้าแต่ละชนิดของศูนย์เท่ากับ
๑๐๐ ล้าน เมื่อซื้อขาย แลกเปลี่ยนกันแต่ละแห่งโตขึ้น ๖๐๐ ล้าน ขนาดเศรษฐกิจรวม ๖๐๐x๖=๓,๖๐๐ ล้าน
แต่ถ้าทุกแห่งทำเหมือนกัน แต่ละแห่งเหลือ ๑๐๐ ล้าน และขนาดเศรษฐกิจรวมเหลือเพียง ๖๐๐ ล้าน
ความเติบโตหายไป ๖ เท่า

เมื่อเกษตรกรรายย่อยรู้จักการใช้หลักปรัชญาของหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง และการหลักการ
ทรงงานแล้ว มีหลักยึดในการตัดสินใจช่วยไม่ให้ตามกระแส ลอกเลียนแบบ และลดความเสี่ยงล้มเหลว

ทำไมต้องหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง?

- เป็นกรอบคิด กำกับให้อยู่ในสมดุลพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงทุกมิติทั้ง เศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม วัฒนธรรม
- มีความเป็นเหตุเป็นผล มีความพอประมาณ มีภูมิคุ้มกัน เป็นหลักแห่งการตัดสินใจ
- มีความยืดหยุ่น รู้จักยืดขยาย ชะลอ หรือหยุดการดำเนินงานในจังหวะที่เหมาะสม
- เติบโตไร้ขีดจำกัด เมื่อมีความรู้ (รอบรู้ รอบคอบ ระมัดระวัง) ส่งผลให้กิจการเติบโตขึ้นเรื่อยๆ เมื่อมีคุณธรรม (ความซื่อสัตย์สุจริต ขยันอดทน สติปัญญา แบ่งปัน) กำกับไว้ การดำเนินกิจกรรมต่างๆ อยู่บนหลักธรรมาภิบาล ทำหน้าที่อย่างมีความรับผิดชอบในทุกมิติ

หลักการสร้างเศรษฐกิจจากฐานทรัพยากร



จากมิติพื้นที่ ช่วยให้การเลือกสร้างสินค้าและบริการจากฐานทรัพยากร เป็นโอกาสสร้างอาชีพ และรายได้ของชุมชน แตกต่างกัน การออกแบบสร้างเศรษฐกิจชุมชน ด้วยความคิดสร้างสรรค์ จึงเกิดสินค้าและบริการที่มีมูลค่าสูงด้วย การสร้างโอกาสทางธุรกิจชุมชนใหม่ๆ ก็เกิดขึ้นด้วย เมื่อทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชน เกิดประโยชน์ทางเศรษฐกิจ การหวงแหนรักษาไว้ใช้ก็ตามมา เป็นฐานความมั่นคงทางเศรษฐกิจให้ชุมชนเข้าถึงง่าย เริ่มได้ง่ายรู้จักคุ้นเคย ปกป้องได้ ไม่แข่งขัน เกิดความร่วมมือ

เครื่องมือ Local Economy, BCG, Knowledge Based Economy, Sharing Economy

Local Economy เศรษฐกิจชุมชน	เป็นระบบเศรษฐกิจระดับท้องถิ่น หรือชุมชนที่มีลักษณะเป็นองค์กรเป็นเจ้าของ ร่วมกัน ซึ่งไม่ได้มีแต่เพียงมิติทางด้านเศรษฐกิจ รายได้ รายจ่าย การผลิต และการบริโภค ยังรวมมิติสังคม วัฒนธรรม วิถีชีวิตความเป็นอยู่ของคนในชุมชน เป็นรากแก้วของเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมของทั่วโลกสร้างความเข้มแข็งในระยะยาว
BCG	เป็นเครื่องมือในการสร้างสินค้าและบริการ เริ่มจากการสร้างเศรษฐกิจจากทรัพยากรชีวภาพ (Biobased) ใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุดจนไม่มีของเสียออกไปนอกระบบ (Circular) ทำอย่างมีความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม (Green)
Knowledge Base Economy	เมื่อใช้ BCG เป็นเครื่องมือ ใช้ฐานความรู้ที่สนับสนุนด้วยการวิจัยพัฒนาทำให้เกิดสินค้านวัตกรรมใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ
Sharing Economy	รูปแบบเศรษฐกิจที่ไม่ได้เน้นการเติบโตแบบลู่เดียว แต่ใช้พลังของการแบ่งปันและความร่วมมือทำให้เกิดรูปแบบสินค้าและบริการใหม่ที่ตอบสนองความต้องการของผู้คนในวงกว้างยิ่งขึ้น เช่น การสร้างเครือข่ายพันธมิตร

ทำไมต้องหลักการสร้างเศรษฐกิจจากฐานทรัพยากรในพื้นที่?

- เพื่อใช้ทรัพยากรในพื้นที่ให้เกิดประโยชน์ทางเศรษฐกิจ
- สร้างโอกาสใหม่ๆ แก่ชุมชน
- เป็นฐานความมั่นคงทางเศรษฐกิจของชุมชน
- เข้าถึงง่ายและง่ายต่อการเริ่มต้นทางสร้างอาชีพเกษตรกรรายย่อยสามารถเข้าถึงทรัพยากรที่เป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญได้ง่าย ทำให้ง่ายต่อการเริ่มต้น มีความรู้เป็นทุนพื้นฐาน เพิ่มความรู้จัดการใช้ประโยชน์สูงสุด
- สามารถปกป้องไม่ให้อื่นเข้ามาแข่งขันได้ง่าย เมื่อสินค้าเกิดจากทรัพยากรเฉพาะพื้นที่นั้นและทำบนวิถีวัฒนธรรมอัตลักษณ์ของสินค้าก็ชัดเจนยากต่อการลอกเลียน
- ลดการลอกเลียนแบบ ส่งผลให้ลดการแข่งขัน ลดผลกระทบต่อภาพรวมเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม สุขภาพ
- รักและหวงแหนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมและวัฒนธรรม เมื่อได้ประโยชน์เชิงเศรษฐกิจย่อมรักหวงแหนไว้ใช้ประโยชน์ยั่งยืน

มิติกระบวนการ

เป็นกรรมวิธีหรือลำดับการกระทำที่ดำเนินต่อเนื่องกันไปจนสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนด



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

จากตาราง ทรัพยากรต่างๆ ที่มี ได้คะแนนแต่ละช่องแตกต่างกัน ผลรวมคะแนนบอกถึงค่าที่มี VRIO สูง เมื่อนำมาใช้กับโมเดลธุรกิจ BMC และระบบนิเวศ อาจวิเคราะห์ความสามารถทางการแข่งขัน โดยคำถาม ต่างที่เห็นผลลัพธ์ แล้วค่อยตัดสินใจเลือกทำ เช่น

V	R	I	O	ผลลัพธ์ของทรัพยากรหรือความสามารถของทรัพยากรที่มีอยู่ที่สนองต่อลูกค้า	เลือก ทำ
X				เสียเปรียบในการแข่งขัน/มูลค่าลดลง เช่น ไม่มีทรัพยากรที่เป็น VRI ของตัวเอง	X
✓	X			เท่าเทียมกันในการแข่งขัน/ไม่ได้ประโยชน์ในระยะยาว/สูญเสียทรัพยากรส่วนรวม	X
✓	✓	X		ได้เปรียบในการแข่งขันชั่วคราว เมื่อคู่แข่งทำได้ง่าย เช่น มีพันธมิตร ก็สร้างสินค้าแข่งได้ทันที	X
✓	✓	✓	X	ได้เปรียบในการแข่งขันแต่ไม่ได้ใช้ประโยชน์/ให้นำมาใช้ประโยชน์ทันที มี VRI ขึ้นกับการจัดการใช้ประโยชน์	๒
✓	✓	✓	✓	ความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างยั่งยืนและมีการจัดการใช้ประโยชน์ครอบคลุม มี VRIO หลายตัวในโมเดลธุรกิจ	๑

สามารถนำหลัก VRIO มาใช้กับสายการผลิตสินค้า(supply chain)ได้ ตัวอย่างเช่น

รายละเอียด/ฟังก์ชัน	V	R	I	O	เป็นจุดแข็งหรือไม่/จุดอ่อน
วัตถุดิบ	✓				ไม่เป็นจุดแข็งใครๆ ก็สามารถหาวัตถุดิบแบบเราได้
การบริการ/ ความสัมพันธ์กับลูกค้า	✓	✓	✓	✓	เป็นจุดแข็งเพราะเราบริการดีพัฒนาอยู่เสมอ
การกระจายสินค้า	✓	✓			เป็นจุดแข็งที่ทำได้ดี/สร้างเอกลักษณ์ หากกลยุทธ์กระจายสินค้าไม่ให้คู่แข่งลอกเลียนแบบได้ง่าย
การพัฒนา/การสร้าง นวัตกรรม	✓	✓	✓		เป็นจุดที่ทำได้ดี/ศึกษาพัฒนาองค์กรให้เอื้อต่อการพัฒนาสินค้าและบริการ
เทคโนโลยี	✓	✓	✓	✓	เป็นจุดแข็ง มีความพร้อม จัดการนำมาใช้ประโยชน์กับสินค้าและบริการ

ทำไมต้อง VRIO

○ ช่วยสร้างความสามารถทางการแข่งขันอย่างยั่งยืน สิ่งที่มีคุณค่ามากต่อผู้บริโภค ใครก็อยากได้ แต่หายาก มูลค่าย่อมสูงขึ้น หรือผู้มีสิ่งนั้นเลือกกำหนดราคาได้ตามต้องการ เมื่อลอกเลียนแบบยากด้วยความสามารถในการครอบครองตลาดยั่งยืน

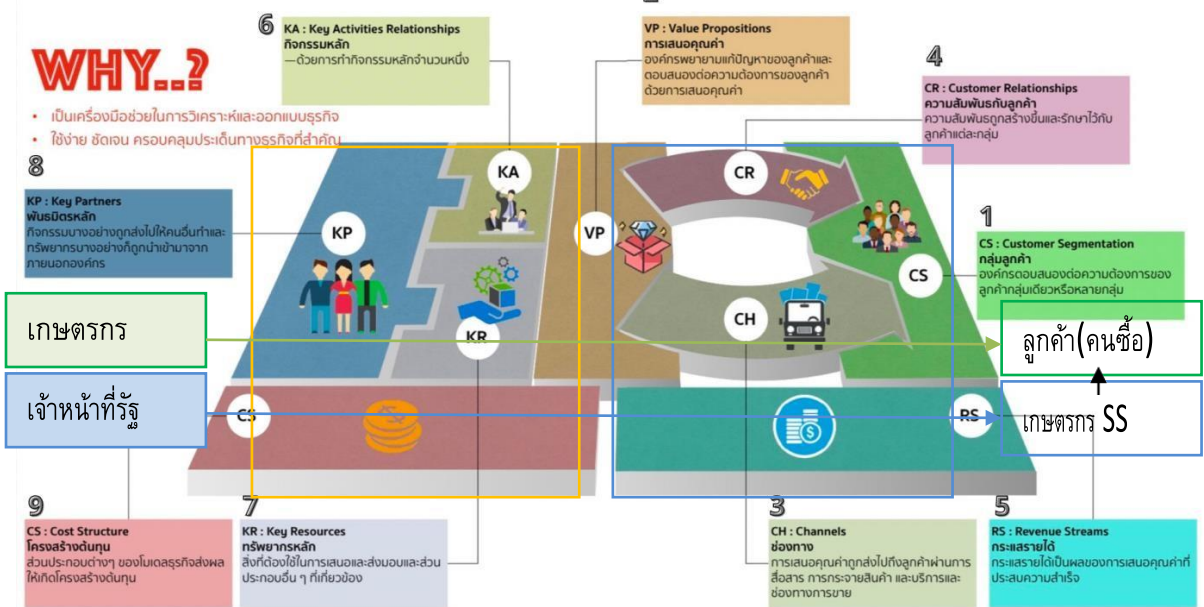
○ ลดความเสี่ยงทางธุรกิจจากการแข่งขันและเลียนแบบ เมื่อเป็นสิ่งมีคุณค่าหายากเลียนแบบยาก โอกาสที่คู่แข่งจะเข้ามาแข่งขันก็ยาก

○ เพิ่มโอกาสการค้นพบและใช้ประโยชน์จากสิ่งที่มีอยู่ การสร้างเศรษฐกิจฐานชีวภาพเริ่มจากการใช้เครื่องมือ VRIO ค้นหาทรัพยากรทุกอย่างที่มีในพื้นที่ นำมาวิเคราะห์ให้คะแนน และเลือกทรัพยากรที่มีค่า VRIO มากๆ มาพิจารณาสร้างสินค้า หรือมีโอกาสได้ศึกษาหาข้อมูลทรัพยากรชีวภาพที่เพิ่งค้นพบใหม่ นำมาจัดการสร้างสินค้า

BMC การสร้างเศรษฐกิจจากฐานทรัพยากร VRIO

เป็นการออกแบบการผลิตและการบริโภคที่ยั่งยืน การประกอบอาชีพเพื่อสร้างรายได้ถือเป็นเรื่องของการทำธุรกิจ จะให้ประสบความสำเร็จจำเป็นที่จะต้องวางแผนออกแบบ BMC เป็นเครื่องมือการออกแบบโมเดลธุรกิจที่ใช้กันทั่วโลก เกษตรกรก็สามารถใช้ BMC เพื่อพัฒนากิจการของตนเองได้

BMC: Business Model Canvas



การนำตาราง ๙ ช่อง (BMC) มาใช้ในการออกแบบโมเดลธุรกิจให้แก่เกษตรกร โดยการตั้งคำถามต่างๆ เพื่อเติมในตารางทั้ง ๙ ช่อง เริ่มจากช่องที่ ๑ ฝั่งขวาสุดลูกค้าคือใครก่อนเสมอ ดังนี้

ฝั่งขวาของตาราง ๙ ช่อง เป็นรายได้ที่จะได้รับจากธุรกิจ

๑. ลูกค้า(Customer Segments—CS) ลูกค้า ผู้ซื้อสินค้าหรือบริการคือใคร มีปัญหา จุดเจ็บปวดที่พร้อมจ่าย(pain point) ของเขาคืออะไร เราจะทำอะไรได้บ้างเพื่อช่วยแก้ปัญหาหรือสนองความต้องการของเขาสามารถใช้กระบวนการ ๒๔ ขั้นตอน ของ MIT ในการช่วยค้นหาลูกค้าได้ เช่น เวลาเพียง หิวเป็น painpoint ต้องการอาหาร

๒. จะสร้างคุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions—VP) จะสร้างคุณค่าของสินค้าหรือ บริการนั้น ให้ลูกค้าจากข้อ ๑ ได้อย่างไร ใช้ทรัพยากร ความสามารถที่เรามีในการสร้างคุณค่าสินค้าและบริการ สนองต่อลูกค้า เช่น เราส่งมอบอาหารตามสั่งแก้ปัญหาหิวมีราคา ๕๐ บาท ถ้ามีคุณภาพด้วย อร่อยด้วย (gaint) ถ้าใช้ทรัพยากรที่เป็น VRIO ความมีคุณค่าสูง หายากมาก เลียนแบบไม่ได้ นำมาจัดการส่งมอบคุณค่าให้ลูกค้าก็สามารถกำหนดราคาได้ตามต้องการ

๓. ช่องทาง (Channels—CH) วิธีในการสื่อสารไปถึงลูกค้ามีอะไรบ้าง ลูกค้าจะเข้าถึงสินค้าและบริการของเราได้อย่างไรบ้าง เช่น สั่งหน้าร้าน สั่งออนไลน์ ส่งถึงบ้าน

๔. จะมีวิธีการรักษาลูกค้าเดิม สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships—CR) ได้อย่างไรบ้าง เช่น ถ้าทำอาหารตามสั่งก็ต้องรักษาคุณภาพ ความสะอาด รสชาติสม่ำเสมอ ตรงตามสั่ง การบริการ สุขภาพ จัดจรรย์สะอาดหรือเมนูที่ลูกค้าชอบ เป็นต้น

๕. กระแสรายได้ (Revenue Streams—RS) รายได้ของธุรกิจนี้ มาจากไหนบ้างและมีมูลค่าเท่าใด รายได้หลักมาจากอาหารตามสั่งที่ขายได้

ฝั่งซ้ายของตาราง ๙ ช่อง เป็นต้นทุนที่ต้องจ่าย

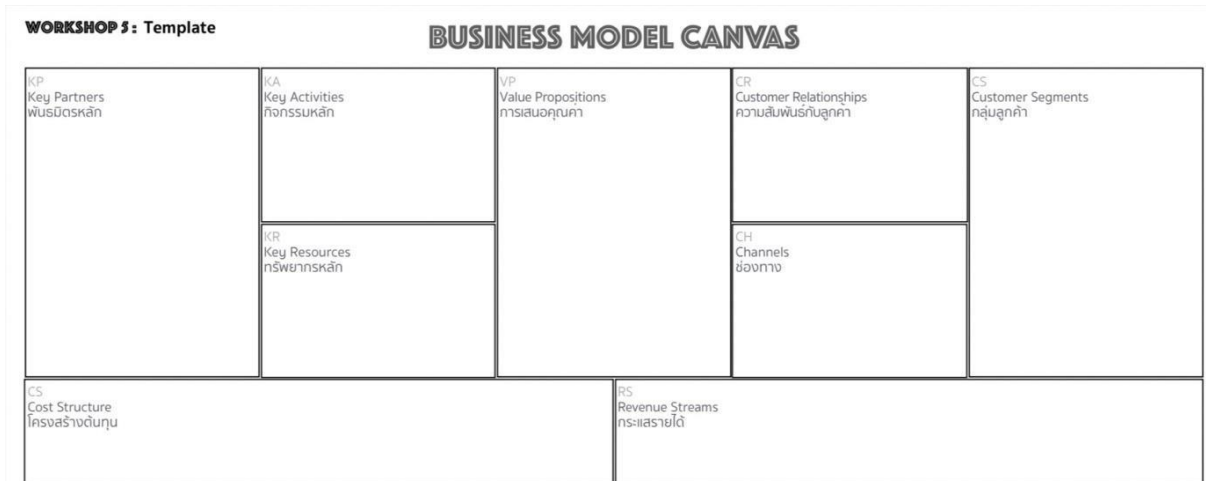
๖. ทรัพยากรหลัก (Key Resources—KR) สิ่งที่ต้องมีในการดำเนินธุรกิจ สร้างสินค้าและบริการ มีอะไรบ้าง เช่น เราทำอาหารตามสั่ง แก้ปัญหา/สนองความต้องการให้ลูกค้า ต้องใช้ทรัพยากร อุปกรณ์ เช่น เตา แก๊ส กระทะ หม้อ มีด จาน ช้อน ฯลฯ วัตถุดิบ เนื้อสัตว์ ไข่ ผัก เครื่องปรุง ฯลฯ ความรู้ในการทำอาหารให้ได้รสชาติที่อร่อยสากล เป็นต้น

๗. กิจกรรมหลัก (Key Activities—KA) กิจกรรมที่ต้องทำเพื่อให้ธุรกิจอยู่ได้ ต้องทำอะไรบ้าง เช่น เตรียมวัตถุดิบ รับคำสั่งซื้อ ทำอาหารตามสั่ง เสิร์ฟ/ส่งมอบ คิดราคา/เก็บเงิน เป็นต้น

๘. ถ้าไม่ทำเอง จะหาพันธมิตรหลัก (Key Partners—KP) ส่วนที่เกี่ยวข้องทั้งการช่วยป้องกันวัตถุดิบ และการช่วยขาย ใครบ้าง เช่น ถ้าเราเป็นร้านอาหารที่อยู่ในชุมชน เลือกใช้วัตถุดิบในชุมชนมาทำอาหารตามสั่ง เราก็มีพันธมิตรเป็นเกษตรกรที่ปลูกผัก เลี้ยงสัตว์ในชุมชน ถ้าเรามีช่องทางรับคำสั่งซื้อผ่านแอปพลิเคชัน(App) ที่มีผู้ให้บริการ เช่น line man, food panda ฯลฯ เป็นพันธมิตรช่วยขาย ถ้าเก็บเงินผ่านธนาคาร ก็มีธนาคาร เป็นพันธมิตร ฯลฯ เป็นต้น

๙. ในการทำธุรกิจนี้ มีโครงสร้างต้นทุน (Cost Structure-CS) ต้นทุนทั้งหมดของธุรกิจอะไรบ้างเป็นเท่าใด เช่น ค่าเสื่อมเครื่องมืออุปกรณ์ ค่าแรง ค่าวัตถุดิบ เนื้อสัตว์ ผัก เครื่องปรุง ค่าช่องทางจำหน่าย เป็นต้น

การใช้ BMC มืองค์ประกอบ ๙ ช่อง เรียงจากขวาไปซ้าย เริ่มต้นที่ช่อง ๑(CS) ด้านขวาก่อน กลุ่มลูกค้าคือใครมีปัญหาอะไร เช่น ร้านขนมจีนต้องการผักยอดพื้นบ้านเสิร์ฟลูกค้า ปัญหาคือ หายาก ปริมาณไม่เพียงพอ เป็นไปตามธรรมชาติ ช่อง ๒ (VP) จะเสนอคุณค่าใดให้ลูกค้า เช่น ร้านขนมจีนที่มีปัญหาและความต้องการผักยอดพื้นบ้าน แต่หายาก ปริมาณไม่เพียงพอ คุณค่าที่เสนอให้ คือ ผักยอดพื้นบ้านที่สด ปลอดภัย มีหลากหลาย ช่อง ๓(CH) ช่องทางการส่งมอบ ทำอย่างไรให้ของไปถึงมือลูกค้า เช่น ไปส่งถึงร้านขนมจีน เมื่อส่งมอบผักถึงลูกค้า(ร้านขนมจีน) แล้วเกิดกระแสรายได้ทันทีช่องที่ ๕ (CH) แต่จะทำอย่างไรให้ร้านขนมจีนซื้อซ้ำ ก็ต้องสร้างความผูกพันให้อยู่ยาวนานที่สุดช่องที่ ๔ (CR) เช่น รักษามาตรฐาน คุณภาพ สม่ำเสมอ ตรงเวลา ก็เกิดกระแสรายได้ในช่องที่ ๕ อย่างสม่ำเสมอ ช่อง ๑-๕ เป็นกิจกรรมที่ทำแล้วเกิดรายได้ ในขณะที่ช่อง ๖-๙ เป็นกิจกรรมที่ต้องใช้จ่าย (ลงทุน) เริ่มช่อง ๖(KA) กิจกรรมหลักที่ทำให้เกิดสินค้าและบริการส่งมอบให้ลูกค้า เช่น การเก็บรวบรวมผักยอดจากเกษตรกรรายย่อย ตัดแต่งทำความสะอาด บรรจุหีบห่อ ตามคำสั่งซื้อ ส่งไปยังลูกค้า รับเงินจ่ายเงินให้เกษตรกร (กิจกรรมในเกษตรกรก็เป็นการปลูก การดูแล การเก็บเกี่ยวผลผลิตส่งให้ฝั่งที่ทำหน้าที่รวบรวม ส่งไปยังลูกค้า) ช่องนี้ใส่งานที่ต้องทำมีอะไรบ้าง ช่องที่ ๗(KR) ทรัพยากรหลักที่ใช้ในการทำกิจกรรม เช่น สถานที่คัดแยกล้างทำความสะอาด บรรจุหีบห่อ รถบรรทุก กล่องรักษาอุณหภูมิ พนักงาน (จัดการ คำสั่งซื้อ คัดแยก ขนส่ง) ฯลฯ จะเห็นว่ามีค่าใช้จ่ายจัดหาทรัพยากรอะไรบ้าง ส่วนช่องที่ ๘(KP) พันธมิตรหลักของธุรกิจ เช่น ธุรกิจรวบรวมผักส่งร้านขายขนมจีน พันธมิตร คือเกษตรกรผู้ปลูกผักในชุมชน จะมีค่าใช้จ่ายซื้อผักจากเกษตรกร ค่ารวบรวม ทำให้เห็นโครงสร้างต้นทุนต่อหน่วย



ถ้าทำโมเดลธุรกิจแล้ว พิจารณาความเชื่อมโยงของตารางทั้ง ๙ ช่อง จะเห็นโครงสร้างของกำไร (ขาดทุน) เป็นข้อมูลในการตัดสินใจทำธุรกิจนั้นๆ หรือยังไม่ทำ ฝั่งรายจ่ายมากกว่ารายรับ ยังไม่ต้องทำ ถ้ามีรายรับมากกว่ารายจ่ายอย่าเพิ่งทำให้พิจารณาเปรียบเทียบกับโมเดลธุรกิจอื่นที่เราสามารถทำได้ ให้เลือกทำ โมเดลธุรกิจที่เราทำได้ดีกว่าคนอื่นและให้ผลตอบแทนสูงสุดเป็นลำดับแรก ถ้าตัดสินใจลงมือทำ ก็จะเป็นข้อมูล ในการทำแผนงาน/กิจกรรมย่อยต่างๆ ต่อไป

การใช้ VRIO เพิ่มจุดแข็งให้กับโมเดลธุรกิจ BMC ช่องที่ ๒ สินค้าและบริการเป็น VRIO ช่องที่ ๖ กิจกรรมที่ทำเป็น VRIO ช่องที่ ๗ ทรัพยากรเป็น VRIO และช่องที่ ๙ พันธมิตรเป็น VRIO เช่น ธุรกิจขายผัก ยอดร้านขนมจีน ความเป็น VRIO อยู่ที่ สภาพภูมิประเทศภูมิอากาศ ทำให้มีพืชอาหารที่หลากหลายตลอดปี ทุกบ้านมี ยากที่คนอื่นเลียนแบบ เมื่อได้จัดการเก็บจากครัวเรือนไปสู่ตลาดสร้างรายได้ใหม่ให้ชุมชน จึงเป็น VRIO ชุมชนจึงเป็นพันธมิตรที่เป็นจุดแข็งด้วย VRIO ด้วย (ช่อง ๒ ๔ ๗ ๘ เป็น VRIO)

การใช้ BMC ถ้าเป็นเกษตรกรต้องการหาความต้องการของลูกค้าผู้บริโภคคนสุดท้ายให้ได้ (ช่องแรกขวาสุด ของตาราง) ซึ่งก็คือตลาดที่แท้จริง ถ้าเป็นเจ้าหน้าที่ที่พี่เลี้ยง นอกจากเกษตรกรคือลูกค้าแล้ว ยังต้องช่วย เกษตรกรค้นหาลูกค้า ซึ่งเป็นตลาดของผลผลิตหรือผลิตภัณฑ์ที่แท้จริง ก็จะช่วยเกษตรกรสร้างโมเดลธุรกิจ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าของเกษตรกรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทำไมต้อง BMC

- เป็นเครื่องมือช่วยในการวิเคราะห์และออกแบบธุรกิจ ที่เป็นสากลนิยม
- ใช้ง่ายชัดเจนครอบคลุมประเด็นทางธุรกิจที่สำคัญ

การใช้ประโยชน์จาก Ecosystem อย่างเต็มที่

ทำไมต้องจัดระบบนิเวศ ทำอย่างไร การจัดระบบนิเวศเป็นการจัดการใช้ประโยชน์เชิงเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น ส่งผลให้เกิดรายได้ที่มากกว่าเดิม และยั่งยืน ระบบนิเวศทางการเกษตรเป็นระบบแบบไดนามิก และซับซ้อน ของเขตภูมิอากาศ รวมถึงปัจจัยต่างๆ เช่น อุณหภูมิ ปริมาณน้ำฝน สภาพโดยรอบ ที่มีอิทธิพลต่อการ เจริญเติบโตของพืช ปฏิสัมพันธ์โดยตรงหรือโดยอ้อมกับพืชผลและสัตว์จากพื้นที่นั้น ธาตุอาหารในดิน และการ เจริญเติบโตของพืช ยังรวมถึงการใช้สารเคมี/ยาฆ่าแมลง/ปุ๋ยเคมี ในการทำการเกษตร หากจัดการให้เกิดระบบ นิเวศเกษตรที่เหมาะสม เป็นการเสริมพลังและสร้างสมดุลระหว่างเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม เป็นการส่งเสริมการผลิตอาหาร ความมั่นคงทางอาหาร และโภชนาการ ไปพร้อมกับฟื้นฟูระบบนิเวศและความ หลากหลายทางชีวภาพ ซึ่งเป็นฐานของการทำเกษตรกรรมยั่งยืน และยังสามารถช่วยจัดการปัญหาทาง

เกษตรกรรมที่มีสาเหตุมาจาก การตัดไม้ทำลายป่า การขาดแคลนน้ำ ความเสื่อมโทรมของดิน และการปล่อย ก๊าซเรือนกระจก เพื่อให้เป็นกระบวนการผลิตอาหารที่ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และยังทำให้พื้นที่เพาะปลูก มีเสถียรภาพ ระบบนิเวศมีความสำคัญต่อมนุษย์

ตัวอย่างการจัดการระบบนิเวศ เริ่มได้จากฟาร์มของเกษตรกร เช่น ระบบนิเวศต้นโสน อยู่ร่วมกับเห็ด ตับเต่า ผึ้ง ปลา การเลือกมีความเกื้อกูลกัน เกิดผลผลิตมากกว่า ๑ ชนิด ดอกโสน เมล็ดโสนสมบูรณ์จากการที่ผึ้งช่วยผสมเกสร ผึ้งได้น้ำหวานจากดอก เห็ดตับเต่าโคนต้นช่วยย่อยสลายอินทรีย์วัตถุให้เป็นอาหารของต้นโสน ทำให้การเจริญเติบโตดีขึ้น และไม่ใช้ยาฆ่าแมลงหรือปุ๋ย สารเคมี เพราะได้มีเห็ดและน้ำผึ้งเป็นรายได้ น้ำให้ต้นโสนใช้เลี้ยงปลามูลปลาเป็นปุ๋ย กองปุ๋ยหมักไม่กลับกองมีไส้เดือนเป็นอาหารปลา จะเห็นว่าเกิดผลผลิตที่เป็นผลิตภัณฑ์ในฟาร์มหลายรายการที่เกี่ยวกันและเป็นผลผลิตหลักสร้างรายได้มีทั้งออกแรงและไม่ออกแรง



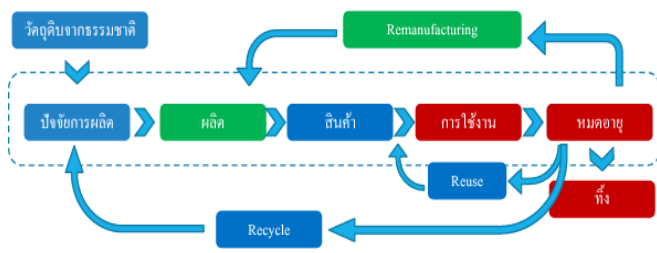
ตัวอย่าง การทำนาทุกวันๆ ละ ๑๐ ไร่ พื้นที่ ๑,๘๐๐ ไร่ สามารถทำนาได้ ๒ รอบ/ปี ในระหว่างทำนา จัดการสิ่งอื่นๆ เพิ่มเติมไปด้วย เช่น เลี้ยงปลา เลี้ยงเป็ด ผึ้ง เห็ด โคน้ำ อื่นๆ (สามารถเลือกใส่ได้ตามภูมิประเทศภูมิสังคม) จะเห็นว่ามีโอกาสสร้างรายได้มากกว่า ทำนาเพียงอย่างเดียวหลายเท่าตัว



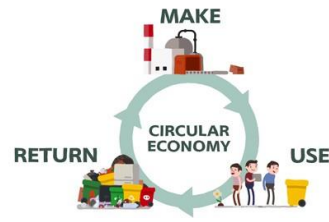
ตัวอย่างการทำแปลงหญ้าแพงใกล้ผสมถั่ว เลี้ยงโคน้ำ สามารถเลี้ยงผึ้ง เลี้ยงกบ ในบ่อน้ำเลี้ยงปลา ทำนาใช้ฟางข้าว มูลวัว หมักกองปุ๋ยหมักร่วมกับเลี้ยงไส้เดือน ลูกกบบางส่วน และไส้เดือน เลี้ยงปลา กบที่ได้แปรรูป หนังกบทอด น่องกบกรอบ ผลพลอยได้จากแปรรูป(ไส้ หัว) เลี้ยงปลา

การยกระดับได้ เป็นการทำให้คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์เปลี่ยนส่วนประกอบ หรือชิ้นส่วนได้โดยไม่ต้องเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ทั้งหมด

กระบวนการนำผลิตภัณฑ์มาปรับปรุงให้เหมือนใหม่ (Remanufacturing process)

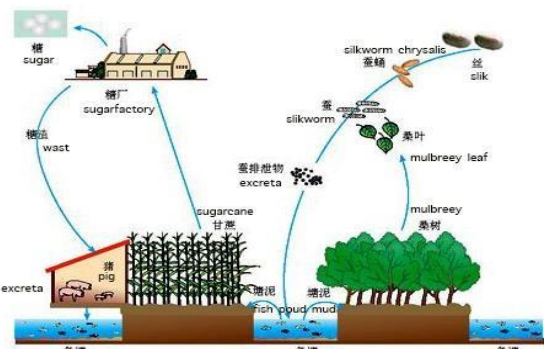
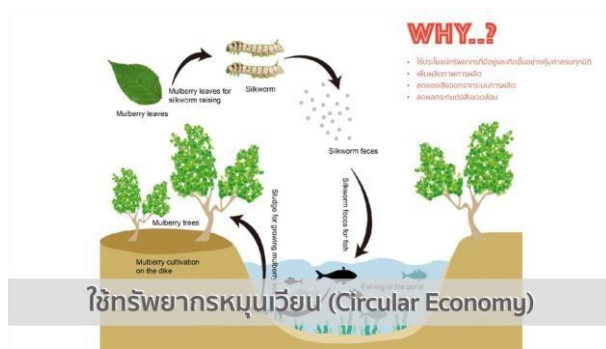


ระบบเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy)



ตัวอย่างของระบบการผลิตการเกษตรที่จัดระบบนิเวศ และมีระบบหมุนเวียน เช่น การเลี้ยงปลาชั้นจึปลูกหม่อนเลี้ยงไหม ขี้ไหมเป็นอาหารปลา หรือ การปลูกอ้อย เลี้ยงสุกร เลี้ยงปลา วัสดุเหลือใช้โรงงานอ้อยเลี้ยงสุกร มูลสุกรเลี้ยงปลา จะเห็นว่าการทรัพยากรน้ำและดิน อย่างมีประสิทธิภาพ สร้างรายได้ให้เกษตรกรมากกว่า ๒-๓ เท่าตัวในเวลา แรงงาน พื้นที่เดิม โดยมีต้นทุนต่ำ

ตัวอย่างการจัดระบบนิเวศที่ไม่มีของเสียออกนอกระบบในประเทศจีน การปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเลี้ยงปลา ตัวหนอนกินใบหม่อน ขี้หนอนตกลงบ่อเลี้ยงปลา น้ำเลี้ยงปลาลดต้นทุนหม่อน (ได้ปุ๋ยมูลปลา) ปลาที่เลี้ยงเลือกปลาที่ราคาแพง ระบบนี้สามารถจัดการในระบบอินทรีย์ได้ลดค่าใช้จ่ายอาหารสัตว์



ทำไมต้องใช้ประโยชน์ทรัพยากรแบบหมุนเวียนจนไม่มีของเสียออกจากระบบการผลิต (Circular)

- ใช้ประโยชน์จากทรัพยากรที่เกิดขึ้นให้คุ้มค่าครบทุกมิติ
- เพิ่มผลผลิตทางการผลิต
- ลดของเสียออกจากระบบการผลิต
- ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การจัดสัดส่วนรายได้ออกแรงและไม่ออกแรง (Active/Passive Income)

Active/Passive Income เป็นรายได้ที่ต้องออกแรง ต้องทำ ต้องให้อาหาร ใส่ปุ๋ย รับจ้างแรงงาน จึงจะได้เงิน ส่วน Passive income หมายถึง รายได้ที่เกิดขึ้นโดยไม่ต้องออกแรงทำงาน หรือไม่จำเป็นต้องลงมือ ทำทุกวัน แต่สามารถได้รับผลตอบแทนจากการเป็นเจ้าของทรัพย์สินเช่น มีบ้านให้เช่าเราไปดูแลกรณีที่มีปัญหา บางครั้งบางครั้งเท่านั้น การลงทุนในทรัพย์สินทางการเงิน เช่น หุ้น กองทุน พันธบัตร ฯลฯ เป็นต้น Passive income ทางการเกษตร เช่น พืชตระกูลไม้ยืนต้น ไม้สัก ยางนา ตะเคียน ไม้แดง มะค่า พะยูง มะฮอกกานี พันธุ์ไม้ป่าที่อนุญาตให้ปลูกได้ ฯลฯ ต้นไม้เหล่านี้จะมีมูลค่าเพิ่มขึ้นในอนาคตเพราะความต้องการใช้ไม่ลดลง

ยังเป็นร่ม เป็นป่า หากปลูกแบบผสมผสาน เช่น เห็ดราวกุ่มไม้คอร์ไรซา ซึ่งอาศัยอยู่อย่างเกื้อกูลกับต้นไม้ ช่วยให้ต้นไม้เจริญเติบโตและผลผลิตเห็ดสร้างรายได้ หรือการเลี้ยงผึ้งในกลุ่มต้นไม้ที่มีดอก การเลี้ยงสัตว์ปีกแบบปล่อยในพื้นที่ปลูกต้นไม้สามารถหากินนอนแมลงประหยัดเวลา ต้นทุนเลี้ยงดู เป็นคาร์บอนเครดิตให้ประเทศ

การออกแบบระบบการผลิตที่มีรายได้ที่ไม่ต้องออกแรง (Passive Income) ให้มากขึ้น จึงเป็นสิ่งจำเป็น เพราะ เมื่อเกษตรกรอายุมากขึ้นแรงงานลดลง หากไม่มีรายได้ที่ไม่ต้องออกแรง รายได้เกษตรกรจะลดลงเมื่อไม่สามารถทำงานได้อีก ส่งผลให้ไม่สามารถพึ่งพาตนเองได้



ทำไมต้องจัดสัดส่วนรายได้ (Active/Passive income รายได้ที่ต้องออกแรง/รายได้ที่ไม่ต้องออกแรง)

- บริหารรายได้ในอนาคตให้มีความเหมาะสมกับความสามารถ เมื่ออายุมากขึ้นแรงลดลง
- เพิ่มความมั่นคงทางรายได้สำหรับอนาคต ทรัพย์สินและทุนที่เกิดจากการจัดการอย่างมีประสิทธิภาพตั้งแต่แรก

การมีส่วนร่วม

การมีส่วนร่วมถือเป็นสิ่งสำคัญของระบบการผลิตสำหรับเกษตรกรรายย่อยในชุมชน เพราะเป็นพลังในการเจริญเติบโตทางธุรกิจต่างๆ ของชุมชน และทุกคนในชุมชนได้ประโยชน์จากชุมชนทำธุรกิจ ซึ่งเกิดจากการใช้ทรัพยากรในชุมชนสร้างเศรษฐกิจชุมชน ในหนึ่งชุมชนมีหลายกิจการ เกษตรกรสามารถแบ่งงานกันทำตาม ความสนใจ การมีส่วนร่วมในมิติการดำเนินงานต่างๆ เช่น

การจัดระบบนิเวศธุรกิจสินค้าและบริการของชุมชน (Ecosystem Goods and Service) การสร้างอาชีพและธุรกิจที่เชื่อมโยงและเกื้อกูลกันทุกมิติ เกิดเป็นระบบนิเวศของสินค้าและบริการที่มีประสิทธิภาพ และสร้างความประทับใจให้แก่ผู้ใช้บริการ

ระบบนิเวศของสินค้าและบริการ เป็นการรวมตัวกันของธุรกิจ บุคลากร องค์กร และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อส่งเสริม เกื้อหนุนกันให้ทุก ๆ ฝ่ายสามารถพัฒนาไปข้างหน้าได้ ลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต สิ่งที่น่าสนใจคือภายในระบบนิเวศไม่จำเป็นจะต้องเป็นมิตรกันเสมอไป เช่น การมีคู่แข่งเข้ามาอยู่ในระบบนิเวศสามารถช่วยผลักดันให้แต่ละบริษัทปรับตัวจนสามารถเติบโตขึ้นจากการพัฒนาเช่น กัน การเปลี่ยนแปลงที่ไม่สามารถคาดเดาได้ เนื่องจากความก้าวหน้าด้านต่างๆ ทำให้ทุกธุรกิจต้องมีการปรับตัวเพื่อรักษามูลค่าเศรษฐกิจ ส่งเสริมการผลิต การจัดการ และการบริการบุคลากร การจัดระบบนิเวศสินค้าและบริการจึงมีความสำคัญและจะได้ประโยชน์จากระบบเพิ่มขึ้น เช่น

๑. Ecosystem ที่มีเทคโนโลยีเป็นส่วนหนึ่ง ช่วยพัฒนาระบบธุรกิจของชุมชนได้รวดเร็วมากยิ่งขึ้น เช่น การจ้างทำโปรแกรม จ้าง OEM ผลิต รวมไปถึงการใช้งานเครื่องจักรขนาดใหญ่

๒. Ecosystem ที่มีหลายองค์กร หลายกลุ่มในชุมชน ช่วยสร้างความมั่นใจในการตัดสินใจของผู้บริหาร เข้าใจด้านการตลาดได้ดียิ่งขึ้น จากข้อมูลและมุมมองขององค์กรอื่น ๆ และช่วยให้มีการพัฒนาร่วมกันหรือจัดกิจกรรม ตลอดจนแคมเปญต่าง ๆ ร่วมกันได้ดี

๓. มูลค่าของธุรกิจเพิ่มขึ้นอย่างยั่งยืน การกำหนดทิศทางของธุรกิจ การเชื่อมโยงกลุ่มธุรกิจในชุมชน ให้หลากหลายและมีความเกี่ยวพันกัน ส่งผลให้มูลค่าของธุรกิจต่าง ๆ และเม็ดเงินที่ไหลเวียนในระบบ ในชุมชน เพิ่มมากขึ้นตามอัตราการเติบโตของธุรกิจที่อยู่ร่วมกัน อีกทั้งยังสามารถควบคุมสถานการณ์ต่าง ๆ หากเกิดเหตุการณ์ไม่พึงประสงค์ เช่น สินค้าขาดตลาด ล้นตลาด ได้ง่ายอีกด้วย

๔. ขยายธุรกิจให้หลากหลายได้ง่าย ข้อดีของการจัดระบบนิเวศสินค้าและบริการ สร้างธุรกิจที่หลากหลายขึ้นกว่าเดิมได้ง่ายด้วยความร่วมมือของหลาย ๆ ฝ่าย เช่น การลงทุนต่อยอดธุรกิจร้านค้าปลีก ร้านกาแฟ บริการร้านอาหาร บริการขนส่งสินค้า บริการท่องเที่ยวที่พัก เป็นต้น

๕. เกิดการแข่งขันอย่างมีคุณภาพภายใน Ecosystem ที่ไม่เน้นการเอาชนะคู่แข่งอย่างเดียว แต่เป็นการเรียนรู้ซึ่งกันและกัน และปรับตัวให้ทั้งสองฝ่ายก้าวหน้าอย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยให้ทั้งตัวธุรกิจและผู้บริโภคได้ประโยชน์อย่างยั่งยืน



เช่น ปิ๊ม ปตท. เป็นตัวอย่างการสร้างระบบนิเวศธุรกิจสินค้าและบริการ (Ecosystem Goods and Service) ที่มีความมั่นคงแข็งแรงยากที่คู่แข่งจะแซงชั้นได้ แม้ว่าน้ำมันจะเป็นธุรกิจหลัก แต่รายได้กลับมาจากทางอื่นที่เป็นระบบนิเวศของธุรกิจน้ำมัน จึงเห็นได้ว่ามี การปรับสัดส่วนธุรกิจน้ำมันลง และเพิ่มธุรกิจอื่นๆ มากขึ้น เช่น ธุรกิจค้าปลีก และธุรกิจบริการ โดยให้ธุรกิจเหล่านี้ทำงานร่วมกันในพื้นที่เดียวกัน อย่างการเปิดร้าน กาแฟ ในสถานีบริการน้ำมัน ร้านของกิน ของฝาก ร้านนวด ร้านของชำ ที่เปรียบเหมือนการสร้าง Solution Ecosystem ขนาดย่อมเตรียมไว้บริการแบบครบวงจร ตอบสนองผู้รับบริการที่กว้างขึ้น จากปัญหาคนเดินทาง ต้องการห้องน้ำ เต็ม น้ำมัน ง่วงนอน หากของกิน ของฝาก ปวดเมื่อย ต้องการพักผ่อน ซึ่งชุมชนสามารถออกแบบระบบนิเวศธุรกิจสินค้าและบริการของชุมชนเองได้เช่นเดียวกัน เช่น สำรวจสินค้าและบริหารที่ชุมชนมี จุดขาย (สิ่งที่ชุมชนสามารถดึงดูดลูกค้าเข้ามาใช้บริการได้ เช่น ผลิตภัณฑ์ VRIO สถานที่ท่องเที่ยว เป็นต้น) นำมาจัดระบบนิเวศธุรกิจต่างๆ โดยอาศัยการทำตาราง BMC และจัดหมวดหมู่ธุรกิจของชุมชน

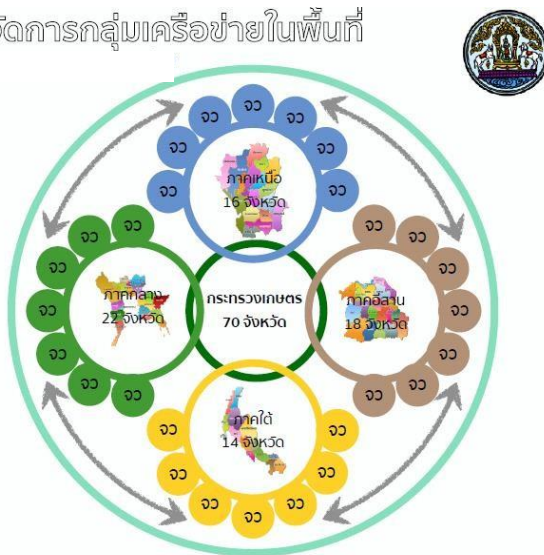
การจัดระบบนิเวศของสินค้าและบริการภาคการเกษตร เป็นสิ่งจำเป็นและมีความสำคัญ รัฐบาลกำหนดเป็นนโยบายในการดูแลเกษตรกรรายย่อย เพื่อเป็นช่องทางเพิ่มรายได้จากเดิมหลายเท่า ในพื้นที่ ทรัพยากร ทุน แรงงานเดิม การใช้ประโยชน์จากความหลากหลายทางชีวภาพในท้องถิ่น ช่วยสร้างความหลากหลายของสินค้าและบริการที่แตกต่างกัน ช่วยลดการแข่งขัน ลดปัญหาสินค้าเกษตรล้นตลาด ราคาตกต่ำ เป็นช่องทางสร้างรายได้ใหม่ๆ ให้เกษตรกรและประเทศได้ โดยต้องเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างภาค เกษตรกรและฝ่ายรัฐอย่างต่อเนื่อง

เมื่อได้แผนธุรกิจ BMC ต่างๆ แล้วนำมาจัดทำโครงการพัฒนาชุมชน เป็นขั้นตอนการจัด ecosystem จะเห็นได้ว่าแต่ละชุมชนมีสินค้าและบริการหลายๆ ชนิด ที่ต้องจัดการเหมือนและแตกต่างกัน การจัดระบบนิเวศของสินค้าและบริการให้กับชุมชนเป็นเรื่องที่ต้องดำเนินการควบคู่ไปด้วย โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ๔ ระดับตามศักยภาพของชุมชน ดังนี้

ระบบนิเวศระดับชุมชน เป็นการจัดแลกเปลี่ยน แบ่งปัน สินค้าและบริการระหว่างครัวเรือนที่มีความแตกต่างกันภายในชุมชน เกิดการผลิตตามความถนัด ในแต่ละครัวเรือนไม่ต้องผลิตสิ่งที่บริโภคทุกอย่าง สามารถนำของที่ตนเองผลิตได้ดีไปแลกเปลี่ยนกับครัวเรือนอื่น มีเวลา มีพื้นที่ มีทุนเหลือสำหรับไปทำกิจกรรมอาชีพที่สร้างรายได้หลักได้มากขึ้น

ระบบนิเวศเครือข่ายสินค้าและบริการ (VRIO Product and Service Local Point Center) ในแต่ละชุมชน ตำบล อำเภอ จังหวัด ภาค จะมีผลผลิตที่เป็น VRIO ของชุมชน สามารถผลิตได้ดีมีปริมาณมาก และมีความแตกต่างกันกับชุมชนอื่น สามารถแลกเปลี่ยน แบ่งปัน จำหน่ายระหว่างชุมชนได้ ส่วนสินค้า VRIO ที่เหมือนหลายชุมชน ในแต่ละอำเภอ ภายในจังหวัด จะเป็นผลิตภัณฑ์ของอำเภอที่แลกเปลี่ยน จำหน่าย ระหว่างอำเภอ และผลผลิต VRIO ที่เหมือนกันระดับจังหวัดแลกเปลี่ยน จำหน่าย ระหว่างจังหวัดและภาค ต่อไป

แนวทางการบริหารจัดการกลุ่มเครือข่ายในพื้นที่



ระบบนิเวศระดับเครือข่ายออนไลน์ ตามรายชนิดสินค้าและบริการที่มีมาตรฐานเดียวกัน บนชุมชนออนไลน์ของผู้นำ VRIO ทั่วประเทศ บางชนิดสินค้า มีการผลิตเหมือนกัน เช่น ไข่ไก่อินทรีย์ มีผู้ผลิตหลายรายกระจายอยู่ทั่วประเทศ หากมีผู้ส่งสินค้าอยู่ต่างพื้นที่ ห่างไกล สามารถให้เครือข่ายที่อยู่ใกล้ที่สุดเป็นผู้ส่งให้ ลูกค้าได้ จะช่วยลดต้นทุนและเวลาในการขนส่ง เป็นการบริหารจัดการโดยเกษตรกรเครือข่าย โดยการส่งเสริมของเจ้าหน้าที่ที่พี่เลี้ยง

ระบบนิเวศระดับศูนย์แสดงและจำหน่ายสินค้าและบริการ (VRIO Product and Service Center) โดยจัดให้มีพื้นที่แสดงและจำหน่ายสินค้าและบริการของเกษตรกรในโครงการในส่วนกลางกรมปศุสัตว์ และสำนักงานของส่วนราชการในสังกัดกรมปศุสัตว์ที่มีความพร้อม จัดให้มีจุดแสดงสินค้าและผลิตภัณฑ์ของเกษตรกรในโครงการในจังหวัด เขต จัดจำหน่ายหรือเป็นช่องทางรับส่งสินค้าและบริการ โดยคัดเลือกผลิตภัณฑ์ของเกษตรกรช่วยบริหารจัดการเพื่อเพิ่มช่องทางการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค และเป็นช่องเพิ่มรายได้ของเกษตรกรในโครงการให้มากขึ้น

การดำเนินงานจัดระบบนิเวศสินค้าและบริการจะเป็นระดับใด ตามความสามารถของเกษตรกร กลุ่ม และชุมชน โดยมีเจ้าหน้าที่เป็นพี่เลี้ยง และรัฐสนับสนุนด้านโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็น

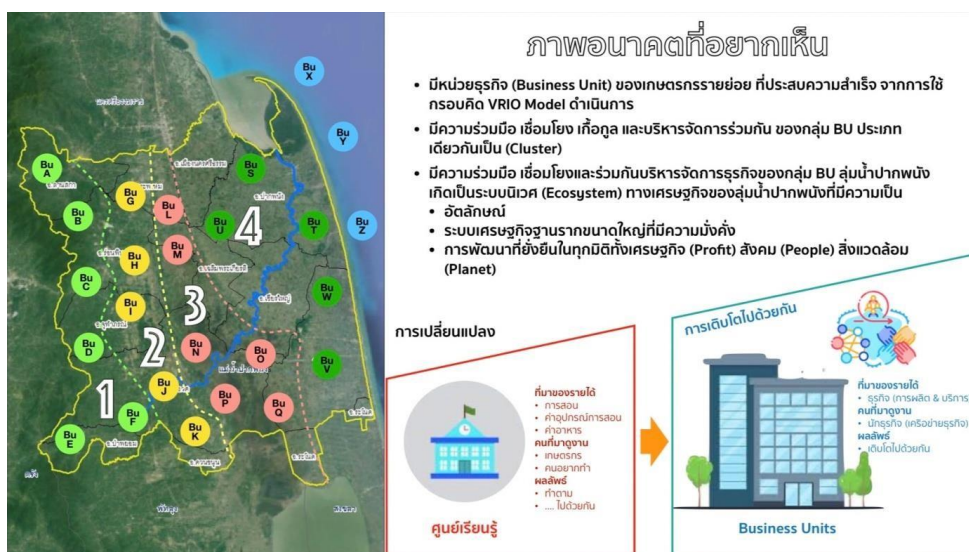
กิจกรรมต่างๆ ที่ระบุอยู่ในแผน BMC นำมาทำแผนการดำเนินงาน กำหนดเป้าหมายที่จะบรรลุของกิจกรรมย่อยต่างๆ ที่ดำเนินการ กำหนดระยะเวลาแล้วเสร็จ อาจแยกเป็นหมวดหมู่ของกิจกรรมเพื่อสะดวกในการจัดการ เช่น

- กิจกรรมที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายมีอะไรบ้าง เช่น การอบรมพัฒนาความรู้ การสนับสนุนปัจจัย ลงมือทำ การผลิต การจำหน่าย
- กิจกรรมที่ทำการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพให้เกิดประสิทธิผล เช่น การวางแผนการทำงาน ลงรายละเอียดทำอะไรบ้าง เมื่อใด อย่างไร
- กิจกรรมที่สร้างการเปลี่ยนแปลงอย่างราบรื่น เช่น สร้างการตระหนักรู้แก่เกษตรกรให้การรับมือกับการเปลี่ยนแปลง เช่น การชี้แจงทำความเข้าใจสิ่งที่กำลังดำเนินการ ผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้น สอบถามความคิดเห็นของกลุ่ม การระดมสมอง การฝึกใช้เทคโนโลยีประชุมออนไลน์
- กิจกรรมสร้างขวัญกำลังใจแก่เกษตรกร เช่น การติดตามตรวจเยี่ยมเสริมความรู้ต่อยอดจากที่ เกษตรกรทำ เพื่อให้มีประสิทธิผลและสร้างรายได้เพิ่มขึ้น

การจัดระบบนิเวศการเกษตรระดับแปลงของเกษตรกรเป็นราย อยู่บนพื้นฐานสภาพพื้นที่ และความชอบของเกษตรกร (ภูมิสังคม) โดยแต่ละแปลงมีเป้าหมาย มีกินเพียงพอ มีรายได้มั่นคง โดยใช้หลักการพิจารณาตาม VRIO Model เช่น ระบบนิเวศการเกษตรชุมชน รวบรวมไปถึงพื้นที่ที่อยู่อาศัยและพื้นที่สาธารณะต่างๆในชุมชน

ภาพการพัฒนาในแต่ละพื้นที่ ชุมชน ตำบล อำเภอ จังหวัด ลุ่มน้ำ ภาค

- o เกิดหน่วยธุรกิจ(Business Unit) ของเกษตรกรรายย่อย ที่ประสบความสำเร็จ จากกรอบแนวคิด VRIO Model ไปดำเนินการ
- o มีความร่วมมือเชื่อมโยงเกื้อกูลและบริหารจัดการร่วมกันของกลุ่ม BU ประเภทเดียวกันเป็น Cluster
- o มีความร่วมมือ เชื่อมโยงและร่วมกันบริหารจัดการร่วมกันของกลุ่ม BU ในอำเภอ จังหวัด ลุ่มน้ำเดียวกัน เกิดเป็นระบบนิเวศทางเศรษฐกิจของกลุ่มเครือข่ายที่ใหญ่ขึ้นและมีความเป็นอัตลักษณ์
- o เกิดระบบเศรษฐกิจฐานรากที่มั่นคง
- o การพัฒนาที่ยั่งยืนในทุกมิติ เศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม
- o เปลี่ยนจากศูนย์เรียนรู้เป็น Business Unit ที่มีที่มาของรายได้ชัดเจนมั่นคงเติบโต (ธุรกิจการผลิตสินค้า และบริการ) คนที่มาทำงาน เปลี่ยนเป็นนักธุรกิจ เครือข่ายธุรกิจ ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น ทุกคนเติบโตไปด้วยกัน



แต่ครัวเรือน แต่ละชุมชนมีความรู้ ความสามารถ และความชอบ การผลิตเพื่อกินแตกต่างกัน นำสิ่ง
ที่แตกต่างผลิตแล้วเหลือมาแลกเปลี่ยนกันในชุมชน เหลือจากการ บริโภคภายในชุมชนก็ส่งไปแลกเปลี่ยน
หรือจำหน่ายกับชุมชนอื่นๆ ข้างเคียง

ตัวอย่างของการจัดการหน่วยธุรกิจชุมชน (Business Unit : BU) ตามแนวทาง VRIO Model เช่น ชุมชน
๑ มีอาชีพ (BU) ที่เลือกตามหลัก VRIO แล้ว มีหน่วยธุรกิจเลี้ยงแพะ (BUแพะ) มังคุด(BUมังคุด) เลี้ยง ปลา(BUปลา)
ปลูกผัก(BUผัก) ในแต่ละหน่วยธุรกิจมีสมาชิกที่ถนัดแต่ละเรื่อง มี ๑ คน ทำหน้าที่ผู้จัดการหน่วยธุรกิจ
ทำหน้าที่ดูแลระบบการผลิตถึงการตลาด (ใช้ตาราง BMC ช่วยจัดการ) ในระหว่างหน่วยธุรกิจมีความ
เชื่อมโยงเกื้อกูลกันเป็นระบบนิเวศธุรกิจ เช่น มูลแพะเป็นปุ๋ยมังคุด ผัก น้ำหมักมังคุดเสริมภูมิคุ้มกันแพะ น้ำปลารดผัก
รดต้นมังคุด เศษผักเป็นอาหารปลา น้ำหมักมังคุดเป็นอาหารเสริมปลา เป็นต้น และเมื่อมีหลายๆ
หน่วยธุรกิจการมีศูนย์บริหารจัดการเครือข่ายธุรกิจ ก็จะได้ประโยชน์เพิ่มขึ้น เห็นเป็นระบบ และเกิดการใช้
ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ การสร้างงานและสร้างรายได้ เข้าสู่ชุมชนมากขึ้น



การจัดการผลผลิตการเกษตร เมื่อเชื่อมโยงผ่านผลผลิต VRIO จากครัวเรือนสู่ชุมชน จังหวัด ประเทศ สังคม
ที่โตขึ้นตามลำดับ และเมื่อเลือกผลิตที่แตกต่างกัน ตามหลัก VRIO จะเห็นว่าการเติบโตของตลาดสามารถไปได้
ไกลถึงสังคมโลก นำเงินตราต่างประเทศเข้าประเทศ สู่ชุมชน ตรงข้ามถ้าเลือกผลิตเหมือนกันการแลกเปลี่ยนซื้อ
ขายก็มีแต่เงินของคนในชุมชน เงินคนในประเทศ การเสียสมดุลการค้าขาย (ขาดทุน) มีมากขึ้น ความสามารถ
ในการพัฒนาต่างๆ ก็ลดลง



การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานให้สอดคล้องกับสภาพภูมิประเทศและภูมิสังคม โครงสร้างพื้นฐานเป็นสิ่งจำเป็นในการดำเนินธุรกิจของชุมชนทำให้การดำเนินงานเกิดความสะดวก ต่อเนื่องยั่งยืน อาจแบ่งเป็นที่ต้องดำเนินการจัดหาเองได้ เนื่องจากเป็นสิ่งจำเป็นต้องมีเพื่อประโยชน์ของธุรกิจทำให้ธุรกิจบรรลุเป้าหมาย เช่น อาคาร โรงเรียน เครื่องมืออุปกรณ์ บ่อบาดาล ระบบประปา ระบบอินเทอร์เน็ต ฯลฯ และที่จะขอสนับสนุนจากภาครัฐ เช่น เส้นทางคมนาคมขนส่ง ระบบน้ำขนาดใหญ่เพื่อการอุปโภคบริโภค ระบบพลังงานสะอาด ฯลฯ



การสร้างกติกาสังคมของผู้ผลิต ผู้ให้บริการ

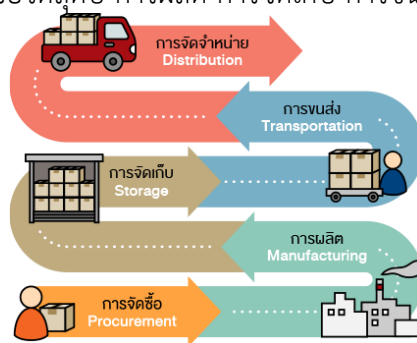
ให้เป็นผู้มีความรับผิดชอบต่อลูกค้าและสังคม รวมถึงฝั่งสังคมที่ต้องรับผิดชอบต่อผู้ผลิต

ผู้ผลิต/ผู้ให้บริการที่ต้องรับผิดชอบต่อสังคม การที่จะให้ธุรกิจชุมชนเติบโตได้อย่างยั่งยืน ต้องยึดหลักธรรมาภิบาลและจำเป็นต้องมีความรับผิดชอบต่อทั้งลูกค้าและสังคม ในประเด็นต่างๆ เช่น

- ความโปร่งใสซื่อสัตย์ มีการกำกับดูแลกิจการ บริหารความเสี่ยงและควบคุมภายในที่เหมาะสม ครอบคลุมกับกิจการที่ทำ

- การกำกับการปฏิบัติงาน การปฏิบัติต่อบุคลากรหรือแรงงานในธุรกิจ มีมนุษยธรรม สวัสดิการต่างๆ เป็นต้น

- การบริหารจัดการสายโซ่อุปทาน (อุปทาน : ปริมาณความต้องการเสนอขายสินค้า หรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้ขายหรือผู้ผลิตสามารถจัดหาขาย หรือบริการได้ในขณะใดขณะหนึ่ง ณ ระดับราคาต่างๆ ที่ตลาดกำหนดมาให้) ตั้งแต่การจัดซื้อวัตถุดิบ การผลิต การจัดเก็บ การขนส่ง และการจัดจำหน่าย ดังภาพ



- การบริหารจัดการคู่ค้า พันธมิตร การมีส่วนร่วมและบริหารจัดการร่วมกับคู่ค้า พันธมิตร และสร้างความมั่นคงของสายโซ่อุปทาน

- การรับผิดชอบต่อผู้บริโภค รักษาคุณภาพและมาตรฐานที่ดีของผลิตภัณฑ์ รักษาความลับลูกค้า แสวงหาช่องทางเพิ่มประโยชน์ให้ลูกค้าต่อเนื่อง ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ถูกต้องชัดเจน

- การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม การใช้ทรัพยากรอย่างประหยัด มีการจัดการของเสียที่ดี พัฒนาสินค้าและบริการที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม การผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

การมีส่วนร่วมพัฒนาของชุมชนและสังคม การจ้างงานคนในชุมชน การปลูกฝังจิตสำนึกความรับผิดชอบต่อสังคมสิ่งแวดล้อมให้กลุ่มธุรกิจชุมชน ควบคุมให้มีการปฏิบัติตามเคร่งครัดตามเจตนารมณ์ของกฎกติกากฎหมาย

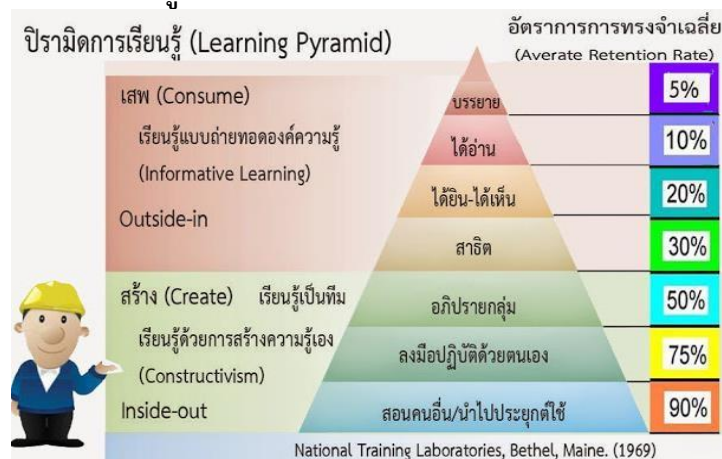
สังคมที่ต้องรับผิดชอบต่อผู้ผลิต การไม่ทำซ้ำ ลอกเลียนแบบ หรือขายแข่งกัน เช่น ผลผลิตผลิตภัณฑ์จากโครงการหลวง วัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือชาวเขาที่อาศัยบนพื้นที่สูง ทำการเกษตรแบบประณีตทำน้อยแต่มีรายได้เพียงพอทำให้คุณภาพชีวิตดีขึ้น อยู่ร่วมและรักษาป่าไม้ซึ่งเป็นพื้นที่ต้นน้ำไว้ คนพื้นที่ราบก็ได้ประโยชน์จากป่าไม้และน้ำ ดังนั้น สังคมจึงควรมีจิตสำนึกไม่ไปทำแข่งขันกับสินค้าที่โครงการหลวงผลิต เป็นต้น

กิจกรรมจัดระบบนิเวศในโครงการ เพื่อช่วยผู้นำและชุมชนจัดระบบนิเวศของระบบการผลิตของกลุ่มชุมชน เพื่อให้เกิดผลิตภาพ รายได้เพิ่ม และจัดสัดส่วนรายได้ ให้พื้นที่ของเกษตรกรและชุมชนมีความสมบูรณ์เพิ่มขึ้น เปลี่ยนจากการพึ่งพารายได้ทางเดียวเป็นรายได้หลายๆ ทาง ในเวลาและพื้นที่เดียวกันได้ และการดำเนินการด้านตลาดสินค้าของเกษตรกรช่วยให้เข้าถึงผู้บริโภคกว้างขึ้น ทำให้ผู้บริโภครู้จักสินค้าของเกษตรกรไปพร้อมกับเกษตรกรได้รู้จักลูกค้าและความต้องการของเขา เพื่อนำมาออกแบบการผลิตสนองความต้องการช่วยการผลิตมีประสิทธิภาพ และสร้างรายได้ที่เพิ่มขึ้น เป็นการเติมระบบนิเวศสินค้าและบริการของเกษตรกร เชื่อมโยงห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) ตั้งแต่การจัดการวัตถุดิบ การขนส่ง กระบวนการผลิต การจัดจำหน่าย จัดส่งสินค้า การบริการหลังการขาย รวมไปถึงการจัดการระบบนิเวศสิ่งต่างๆ ในระบบมีความเกี่ยวข้อง เชื่อมโยงและเกื้อกูลกัน เช่น การรวมวิสาหกิจ การรวมกลุ่มต่างๆ ในชุมชน จัดห่วงโซ่ให้เชื่อมโยง ช่วยเหลือ เกื้อหนุน เสนอและออกกฎเกณฑ์ ส่งเสริม สนับสนุน ซึ่งกันและกัน ทำงานร่วมกันมากขึ้น การสร้างเครือข่ายของ ผู้ซื้อ ผู้จัดส่งวัตถุดิบ ผู้ผลิตและผู้ให้บริการต่างๆ การสร้างสิ่งแวดล้อมเชิงสังคมเศรษฐกิจที่มีความหลากหลายที่เกื้อหนุนกัน และการแข่งขันที่ช่วยพัฒนาธุรกิจ มีความสามารถในการปรับตัวได้ทันต่อเวลาและความเปลี่ยนแปลงต่างๆ ไม่ใช่เพียงแค่เพิ่มประสิทธิภาพให้สินค้าและบริการซึ่งอาจจะไม่เพียงพอ ระบบนิเวศที่แข็งแกร่งสร้างประโยชน์ต่อผู้เข้าร่วม การสร้างมูลค่าที่เชื่อมต่อกันเป็นทอดๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดประสบการณ์ใหม่ต่อลูกค้า

ทำไมต้องสร้างกระบวนการมีส่วนร่วมทุกภาคส่วน

- เพื่อให้สามารถรักษาความสามารถทางการแข่งขันได้อย่างยั่งยืน
- เกิดพลังทางสังคม

การสร้างความสามารถในการเรียนรู้



การพัฒนาความสามารถในการเรียนรู้ เป็นทักษะที่จำเป็นอย่างยิ่งในปัจจุบัน เพราะการเปลี่ยนแปลง เกิดอยู่ตลอดเวลา ความรู้ที่มีอยู่อาจไม่เพียงพอ โดยเฉพาะความรู้ในการประกอบอาชีพ การเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ทำให้สมองของเราทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เมื่อเชื่อมความรู้ใหม่เข้ากับความรู้พื้นฐานเดิมช่วยให้เข้าใจ เนื้อหาสาระมากยิ่งขึ้น ปฏิบัติจะช่วยหล่อหลอมเกิดทักษะและความสามารถในการเรียนรู้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ความรู้คิด การรู้จักควบคุมและประเมินความคิดตัวเอง การตระหนักรู้ว่ากำลังเรียนรู้เกี่ยวกับเรื่องอะไร รู้แล้ว ยังไม่รู้ อะไรถูก อะไรผิด และความสามารถในการควบคุมตนเองให้มีความรับผิดชอบต่อการทำงานเพื่อให้ ไปถึงยังเป้าหมายที่ตั้งไว้ จะช่วยให้เราสามารถเรียนรู้ได้อย่างรวดเร็ว ใฝ่ใจ รับผิดชอบและให้ความสำคัญ ในการเรียนรู้เรื่องอย่างแท้จริง การเรียนรู้ผ่านกระบวนการตั้งเป้าหมาย วางแผน ฝึกฝน การตั้งคำถาม เช่น ทำไมฉัน ถึงเรียนรู้สิ่งนี้ มันมีความสำคัญอะไร ช่วยให้เราอยากเรียนรู้ การเรียนรู้สิ่งใดต้องมีการ กลุ่มช่วยให้ตกผลึก ความรู้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับการพัฒนาความสามารถในการเรียนรู้ภายใต้ VRIO Model เน้นการฝึกคิดและฝึกปฏิบัติ การ สังเกตและตั้งคำถามเพื่อค้นหาเพิ่มเติมทั้งโมเดล นำไปสู่การบรรลุเป้าหมายอย่างดี ความสามารถในการเรียนรู้ และใช้ VRIO Model ในการพัฒนาการเกษตรสำหรับเกษตรกรรายย่อย เป็นตัวช่วยให้เกษตรกร มีความสามารถในการแข่งขันและเติบโตได้อย่างยั่งยืน เริ่มจากง่ายการเลือกทรัพยากรที่เป็นจุดแข็งมาจัดการ ใช้ประโยชน์ ด้วย BMC

ทำไมต้องสร้างความสามารถในการเรียนรู้

- เกิดการเรียนรู้และสามารถสนองการเปลี่ยนแปลงได้รวดเร็ว
- รักษาความสามารถทางการแข่งขันได้อย่างยั่งยืน
- เกิดการเติบโตอย่างยั่งยืน

สร้างและรักษาความสามารถในการแข่งขัน ทำให้เกิดความ มั่งคั่ง มั่นคง ยั่งยืน อย่างไร

เมื่อมีความสามารถในการเรียนรู้ สิ่งก็ตามมาคือความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งเกิดจากมิติพื้นที่ การเลือกทรัพยากรที่เป็น VRIO (จุดแข็ง) และมีมิติกระบวนการ คือ การใช้เครื่องมือจัดการทางธุรกิจ (การทำอาชีพ) ที่ถูกต้อง เมื่อมีความสามารถในการแข่งขันความมั่งคั่งเป็นผลที่เกิดจากการเติบโตของธุรกิจต่างๆ ในชุมชน และเมื่อใช้ทรัพยากรอย่างถูกวิธีและมีหลักการเกิดความมั่นคงของทรัพยากร ความมั่นคงของชุมชน เมื่อเกิด ทั้งความสามารถในการแข่งขัน ความมั่งคั่ง ความมั่นคง โดยชุมชนมีความสามารถในการเรียนรู้ ความยั่งยืนจะเกิดขึ้น

บทเรียนทั้งหมดของ VRIO Model เป็นสิ่งที่เกษตรกรรายบุคคล กลุ่ม ชุมชนทำได้ และเห็นผลลัพธ์ได้ทันที สามารถใช้ VRIO Model เป็นเครื่องวัดและประเมินความก้าวหน้าตนเองได้ด้วย ในมิติด้านเศรษฐกิจ มีรายรับรายจ่ายอย่างไร จะจัดสัดส่วนให้มีรายได้เพิ่มขึ้นในกิจกรรมใดอีกได้บ้างในแต่ละแปลงแต่ละชุมชน ในมิติสังคม ความร่วมมือร่วมใจการแบ่งหน้าที่การแบ่งปัน ความรับผิดชอบ ความมีหลักปรัชญาของเศรษฐกิจ พอเพียงของคน ความสามารถในการเรียนรู้ ความสามารถในการแข่งขันในคนของชุมชนในมิติ ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ความอุดมสมบูรณ์เพิ่มขึ้นต่อหน่วยพื้นที่อย่างไร เช่น ๑ ไร่ มีต้นไม้เพิ่มขึ้นกี่ต้น ความอุดมสมบูรณ์ของดิน สัตว์ในดิน เครื่องบ่งชี้ความอุดมสมบูรณ์ของดินเพิ่มขึ้นมากน้อย ความมี สุขภาพที่ดีของคน อาหารปลอดภัยที่เพิ่มขึ้นส่งผลให้สังคมมีสุขภาพที่ดีด้วย

การพัฒนาตาม VRIO Model เป็นการพัฒนาอย่างต่อเนื่องด้วยตนเอง เมื่อมีความเต็มอกเต็มใจ ที่จะพัฒนาตนเอง จึงจะช่วยให้เกษตรกร และเจ้าหน้าที่ที่มีความฉลาดพร้อมรับการเปลี่ยนแปลง และพัฒนาได้อย่าง ยั่งยืน

การใช้ VRIO Model ผ่านเวที สร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม (ภาคปฏิบัติ)

๑. การค้นหาเป้าหมายและกำหนดเป้าหมายในการพัฒนาตนเอง (WS๑)

๑.๑ ค้นหาเป้าหมายของตนเอง (เกษตรกร) ผ่านการตั้งคำถาม

ตัวอย่างคำถาม	ตัวอย่างคำตอบเกษตรกร	เป้าหมายของรัฐ
๑ มาอบรมวันนี้ต้องการอะไร	ความรู้	
๒ ต้องการความรู้ไปทำไม	เลี้ยงสัตว์ให้ได้ดีขึ้น ประกอบอาชีพ	
๓.๑ เลี้ยงสัตว์ไปทำไม ๓.๒ ประกอบอาชีพต้องการอะไร	ไว้กิน ไว้ขาย รายได้ (เงิน)	
๔. ต้องการรายได้เท่าไรจึงเพียงพอ	๓๐,๐๐๐-๑๐๐,๐๐๐ บาท/เดือน	๓๙๐,๐๐๐ บาท/คน(ปี ๒๕๗๙)

๑.๒ เรียนรู้เครื่องมือในการสร้างรายได้ (เงิน)

ตัวอย่างเครื่องมือสร้างเงิน	รายได้ (บาท)	ผลตอบแทนสุทธิ/ไร่/ปี
ทำนา	๘๐,๐๐๐	๑,๐๐๐
เลี้ยงวัว	๗๐,๐๐๐	๓๕,๐๐๐
เลี้ยงปลาตก ปลานิล	๑๐๐,๐๐๐	๘๐,๐๐๐
เลี้ยงปลาที่มีราคาสูงที่เป็นปลาประจำถิ่น	๔๐๐,๐๐๐	๒๐๐,๐๐๐
ทำนา+เลี้ยงปลาแพง+เลี้ยงวัวแบบจัดการระบบนิเวศ	๖๕๐,๐๐๐	๓๑๖,๐๐๐

แต่ละเครื่องมือที่เลือกใช้ทำเงินได้ไม่เท่ากันเมื่อเทียบต่อหน่วยพื้นที่และหน่วยเวลา เกษตรกรได้เรียนรู้การใช้เครื่องมือต่างกันส่งผลต่อรายได้แตกต่างกัน ถ้าต้องการ ๓๐,๐๐๐ - ๑๐๐,๐๐๐ บาท/เดือน จะต้องเลือกเครื่องมือทำเงินอะไรบ้าง จะเลือกอย่างไรจึงจะสำเร็จ พัฒนาความสามารถอย่างไรจึงจะบริหารจัดการให้สำเร็จได้ตามเป้าหมาย

การฝึกปฏิบัติที่ ๑.๑ เวลาปฏิบัติ ๑๕ นาที

๑. สร้างความเข้าใจที่ตรงกัน แนะนำตนเอง เล่าเรื่องเกี่ยวกับการทำมาหากินรายบุคคลเกี่ยวกับความสำเร็จ หรือปัญหาที่เผชิญอยู่ในปัจจุบัน รวมถึงเป้าหมายหรือความฝันที่อยากประสบความสำเร็จให้กลุ่มช่วยกันฟังและบันทึกข้อมูลโดยสรุป

๒. ระดมสมองเพื่อช่วยกันแก้ปัญหาให้เพื่อนเป็นรายบุคคล แล้วสรุปแนวทางแก้ปัญหาพร้อมบันทึก

๓. เลือกประเด็นที่ไม่สามารถหาวิธีแก้ปัญหาได้น้อย ๒ ประเด็น

๔. สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรม (เรื่องที่โดนใจ ได้เรียนรู้อะไร จะนำไปใช้ประโยชน์อย่างไร)

WORKSHOP 1-1: Template

ลำดับ	เป็นใคร	ทำอะไร	ความสำเร็จ/ อุปสรรค & ปัญหาที่เผชิญ	ความฝัน/ สิ่งที่อยากได้ & อยากเป็น	สิ่งเสนอแนะ ของกลุ่ม	หมายเหตุ
สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรม						
ประเด็น		ได้เรียนรู้อะไร		จะนำไปปรับใช้อย่างไร		

การฝึกปฏิบัติที่ ๑.๒ เวลาปฏิบัติ ๑๕ นาที

ช่วยกันวิเคราะห์และระดมสมอง เพื่อแก้ปัญหาโจทย์ที่ยังแก้ไขไม่ได้ในตอนแรก โดยมีเงื่อนไขว่า

- ต้องเป็นวิธีการแก้ปัญหาแบบใหม่ที่ไม่เคยเห็นหรือรู้มาก่อนเลย
- สามารถนำมาใช้แก้ปัญหาโจทย์ที่ได้รับมอบหมายได้อย่างเป็นรูปธรรม
- สามารถนำมาใช้แก้ปัญหาโจทย์ที่ได้รับมอบหมายได้อย่างเป็นรูปธรรม สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรม

(เรื่องที่โดนใจ ได้เรียนรู้อะไร จะนำไปใช้ประโยชน์อย่างไร)

WORKSHOP 1 - 2 : Template

โจทย์ที่ได้รับมอบหมาย

การวิเคราะห์โจทย์			การแก้ปัญหา		
ปัญหา	สาเหตุ	ผลกระทบ	ข้อจำกัด/เงื่อนไข	วิธีการแก้ปัญหา	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรม

ประเด็น	ได้เรียนรู้อะไร	จะนำไปปรับใช้อย่างไร

การฝึกปฏิบัติที่ ๑.๓ เวลาปฏิบัติ ๑๐ นาที

ให้แต่ละคนให้คะแนนวิธีการแก้ปัญหาของคนอื่นลำดับ ๑ ๒ ๓ คะแนนมากที่สุดไปน้อยสุดตนเองให้ ๑ คะแนน สรุปแล้วจัดลำดับผลการให้คะแนนวิธีแก้ปัญหา

WORKSHOP 1 - 3 (เวลา 10 นาที)

- ให้แต่ละคนให้คะแนนวิธีการแก้ปัญหาของแต่ละกลุ่ม ประเมินตามความรู้สึกว่าสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้จริงและเกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน
- โดยให้คะแนนจากการจัดลำดับที่เห็นว่าใช้มากที่สุดไปสู่น้อยที่สุดด้วยคะแนนจาก 6 - 1 คะแนน ส่วนคะแนนกลุ่มตนเองให้ได้แค่ 1 คะแนน และแต่ละกลุ่มต้องให้คะแนนไม่ซ้ำกัน

ใบคะแนนกลุ่ม __ (ชื่อผู้ให้คะแนน.....)						
กลุ่ม	1	2	3	4	5	6
คะแนน						

๒. ปัญหา/สิ่งที่เป็นอยู่ในปัจจุบันที่ยังไม่บรรลุเป้าหมาย (WS๒)

พอจะทำอะไรก็ทำเหมือนเดิม ทำนาตามพ่อแม่ เพื่อนบ้าน คิดว่าเปลี่ยนแปลงไม่ได้ เห็นใครรวยจากอะไรก็ทำเลียนแบบ เพราะคิดว่าจะสำเร็จเหมือนเขา



เห็ดตามกระแส สินค้าตัวไหนราคาดีลงมือปลูก ขายพันธุ์ ขอรวยก่อน ชอบง่ายๆ ไปดูงานลอกเลียนแบบเขา
 ทำไปยังไม่ได้ผลล้มเลิกกลางคัน ภาครัฐเห็นว่าดีส่งเสริมให้ทำขยายมากๆ ผลผลิตเหมือนๆ กันทุกแห่ง
 โค่นเปลี่ยนพืชพันธุ์สัตว์ เทผลผลิตทิ้ง ประท้วงผลผลิตตกต่ำ ต้นทุนการผลิตสูง เปลี่ยนอาชีพก็ครั้ง เสียอะไรไปบ้าง
 ชี้ให้เกษตรกรได้เห็นสภาพปัญหาที่เกิดขึ้น เกิดขึ้นเพราะอะไรกันแน่ มีใครบ้างที่ไม่เคยผ่านเหตุการณ์แบบนี้

กับดักความสำเร็จ
ของการพัฒนาการเกษตร



ราชการใช้อำนาจหน้าที่เป็นศูนย์กลาง
ต่างคนต่างทำหน้าที่ความรับผิดชอบให้สำเร็จ





ใช้มุมมองตนเอง
แทนที่จะใช้มุมมองของลูกค้า




แพทย์เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน...
รักษาวิวะหรือรักษาคนไข้...?

ราชการใช้อำนาจหน้าที่เป็นศูนย์กลางแทนการใช้ประชาชนเป็นศูนย์กลาง ต่างคนต่างทำหน้าที่ความรับผิดชอบ
 ให้สำเร็จ ภาครัฐใช้มุมมองตนเองไม่ใช่มุมมองของลูกค้า (เกษตรกร) และลูกค้าของลูกค้า (ผู้บริโภค) การพัฒนา
 แบบแยกส่วนไม่สามารถได้รับผลสำเร็จของการพัฒนาได้


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




ชวนคิด วิธีคิดของเกษตรกร+วิธีคิดผู้ประกอบการ ผ่านทฤษฎีคนเลี้ยงไก่



คนเลี้ยงไก่





คนซื้อไข่

<p>คนเลี้ยงไก่ เลี้ยงไก่ 5 ตัว ขายไข่ เดือนละ 100 ฟอง ๆ ละ 4 บาท เป็นเงิน = 400 บาท</p> <p>ต้องการเงินเพิ่มอีก 400 จะต้องทำอย่างไร?</p>	<p>คนซื้อไข่ ซื้อไข่ เดือนละ 100 ฟอง ๆ ละ 4 บาท เป็นเงิน = 400 บาท</p>
--	---

ทฤษฎีคนเลี้ยงไก่ เมื่อคนเลี้ยงไก่ต้องการเงินมากขึ้นก็เลี้ยงไก่เพิ่ม แต่กลับพบว่าไม่ได้เงินเพิ่ม เพราะ ตลาดคนซื้อไข่เต็มอรรถประโยชน์แล้ว (อรรถประโยชน์ หมายถึง ความพึงพอใจของผู้บริโภค แต่ละบุคคลที่มีต่อการ บริโภคสินค้าและบริการ) จะไม่บริโภค(ซื้อเพิ่มอีก) จนกว่าจะเกิดอรรถประโยชน์ใหม่ที่ต่างออกไปจากไข่ เมื่อปริมาณไข่ส่วนเกินในตลาดมากขึ้น ปัญหาต่างๆ ตามมา เช่น เก็บรักษา แปรรูป เป็นการเพิ่มต้นทุน เวลา แรงงาน โดยรายได้ไม่เพิ่ม หรือลดราคา รายได้ลดลงอีก ราคาตกต่ำ สูญเสียทรัพยากร ท่านได้เรียนรู้อะไรจากทฤษฎีคนเลี้ยงไก่?

การฝึกปฏิบัติที่ ๒ เวลาปฏิบัติ ๒๐ นาที

๑. ให้อภิปรายและสรุปผลดีผลเสียที่เกิดขึ้นจากกระบวนการสร้างอาชีพแบบเดิมๆ
๒. การทำแบบดังกล่าวสามารถสานฝันของท่าน(เกษตรกร)ไปสู่ความสำเร็จได้หรือไม่เพราะเหตุใด
๓. ท่านจะทำอย่างไรให้หลุดพ้นจากกับดักดังกล่าว
๔. สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรม (เรื่องที่โดนใจ ได้เรียนรู้อะไร จะนำไปใช้ประโยชน์อย่างไร)

WORKSHOP 2 : Template			
พอดี	พอดี	ผ่านไปความสำเร็จหรือไม่/เพราะอะไร	ทำอย่างไรจะหลุดพ้นจากกับดักนี้
สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรม			
ประเด็น	ได้เรียนรู้อะไร	จะนำไปปรับใช้อย่างไร	

๓. ฝึกการประยุกต์ใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง (WS๓)

ชวนคิด



การทำงานเกษตรของเกษตรกรรายย่อย มี ๒ วัตถุประสงค์ เพื่อเป็นอาหาร(หากิน) และเป็นอาชีพ(หาเงินเพื่อเปลี่ยนเป็นความต้องการอื่นๆ) เมื่อต้องการเงินเพิ่มก็ทำสิ่งที่ทำอยู่เพิ่มขึ้น คิดว่าจะได้เงินเพิ่ม แต่กลับไม่บรรลุเป้าหมายไปต่อไม่ได้ เป็นเพราะว่าสิ่งที่ทำอยู่เดิมตลาดเต็ม(อุปสงค์/อุปทาน) แล้ว แต่ถ้าแบ่งให้ชัดเจนมือซ้ายหากิน ทำเพื่อกินหรือแบ่งปัน ส่วนมือขวาหาเงิน(เลือกทำสิ่งที่เป็นจุดแข็งและโอกาสได้เงินมากที่สุด)

การฝึกปฏิบัติที่ ๓ เวลาปฏิบัติ ๒๐ นาที

๑. ให้อภิปรายและหาข้อสรุปถึงเหตุผลของการทำตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงได้ดีแต่พอถึง จุดหนึ่งแล้วไปต่อไม่ได้
๒. สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรม (เรื่องที่โดนใจ ได้เรียนรู้อะไร จะนำไปใช้ประโยชน์อย่างไร)

WORKSHOP 3 : Template

ประเด็น	สาเหตุของการไปต่อไม่ได้

สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรม

ประเด็น	ได้เรียนรู้อะไร	จะนำไปปรับใช้อย่างไร

๔. ฝึกการใช้เครื่องมือ VRIO (WS๔) ชวนเล่นเกมสัปดาห์หาสมบัติ ด้วยเครื่องมือ VRIO

การฝึกปฏิบัติที่ ๔ เวลาปฏิบัติ ๔๐ นาที

๑. ให้ค้นหาและรวบรวมรายชื่อทรัพยากรในพื้นที่พร้อมวิเคราะห์ VRIO ตามตารางที่กำหนด ให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ (อย่างน้อย ๕๐ รายการ)
๒. ระดมสมองเพื่อหาโอกาสแปลงทรัพยากรเหล่านี้ให้เป็นผลผลิตหรือบริการพร้อมคำนวณเป็นรายได้

๓. สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรม (เรื่องที่โดนใจ ได้เรียนรู้อะไร จะนำไปใช้ประโยชน์อย่างไร)

WORKSHOP 4: Template ตารางวิเคราะห์ศักยภาพของทรัพยากร VRIO ฐานข้อมูลทรัพยากรของพื้นที่ โอกาสทางเศรษฐกิจ และรายได้

ทรัพยากร	V (1-5)	R (1-5)	I (1-5)	O (1-5)	Total (5-20)	ผลผลิต/บริการ		โอกาสสร้างรายได้รายปี										
						ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	รวม
<p>V = 0 ดี เศรษฐกิจ สังคม จัดไว้ เวลา สาธารณสุข สิ่งแวดล้อม 1: น้อย 2: ปานกลาง 3: มาก 4: มากไปประเทศ 5: มากไปโลก</p> <p>R = มีที่เดียวในระดับ 1: ระดับท้องถิ่น 2: จังหวัด 3: ภาค 4: ประเทศ 5: ภูมิภาคของโลก</p> <p>I = ระยะเวลาที่สามารถเลียนแบบได้ 1 0 = 1 คะแนน 3 0 = 2 คะแนน 5 0 = 3 คะแนน 10 0 = 4 คะแนน 20 0 = 5 คะแนน</p> <p>O = ยิ่งเหนือประโยชน์ที่จะนำมาใช้ 1: น้อย 2: ปานกลาง 3: มาก 4: มากทั่วประเทศ 5: มากทั่วโลก</p>																		
รวม																		

สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรม

ประเด็น	ได้เรียนรู้อะไร	จะนำไปปรับใช้อย่างไร

๕. ฝึกการใช้ BMC

การฝึกปฏิบัติที่ ๕ เวลาปฏิบัติ ๕๐ นาที เวลานำเสนอ ๑๐ นาที

1. ให้นัก์กลุ่มสร้างธุรกิจของกลุ่มโดยใช้โมเดลธุรกิจ (BMC) เป็นเครื่องมือจากทรัพยากร VRIO อย่างน้อย ๓ รายการที่ได้จาก Workshop ๔
๒. สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรม (เรื่องที่โดนใจ ได้เรียนรู้อะไร จะนำไปใช้ประโยชน์อย่างไร)

WORKSHOP 5: Template **BUSINESS MODEL CANVAS**

<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>KR Key Resources ทรัพยากรหลัก</p>		<p>CH Channels ช่องทาง</p>	
<p>ES Cost Structure โครงสร้างต้นทุน</p>				<p>RS Revenue Streams กระแสรายได้</p>

สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรม

ประเด็น	ได้เรียนรู้อะไร	จะนำไปปรับใช้อย่างไร

๖. การจัดระบบนิเวศ (Ecosystem) (WS๖)

การฝึกปฏิบัติที่ ๖ เวลาปฏิบัติ ๕๐ นาที เวลานำเสนอ ๑๐ นาที

๑. ให้กลุ่มสร้างรายได้เพิ่มจากธุรกิจหลักของกลุ่มจาก workshop ที่ ๕ โดยใช้หลักการใช้ประโยชน์จากระบบนิเวศ (Ecosystem) และการใช้ทรัพยากรหมุนเวียน(Circular) เป็นเครื่องมือพร้อมประมาณการรายได้ทั้งออกแรงและไม่ต้องออกแรง active/passive

๒. นำเสนอในรูปแบบ Model(วาดภาพ) และตารางประกอบ

๓. สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรม (เรื่องที่โดนใจ ได้เรียนรู้อะไร จะนำไปใช้ประโยชน์อย่างไร)

WORKSHOP 6 : Template

ธุรกิจ/อธิบายสั้นๆ	เหตุผลที่เลือกทำธุรกิจนี้	ผู้ดำเนินการ	กลุ่มลูกค้า	ประมาณการรายได้/ปี
รวม				

สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรม

ประเด็น	ได้เรียนรู้อะไร	จะนำไปปรับใช้อย่างไร

๗. การจัดทำข้อเสนอโครงการ (WS๗)

เพื่อขับเคลื่อนแผนงาน และนำเสนอภาคส่วนต่างๆ ใช้การมีส่วนร่วมทุกภาคส่วนมาพัฒนา เพื่อบรรลุเป้าหมายกลุ่มชุมชน

การฝึกปฏิบัติที่ ๗ เวลาปฏิบัติ ๔๐ นาที

๑. ให้กลุ่มจัดทำข้อเสนอโครงการ โดยใช้แนวคิดและผลงานที่ได้จาก Workshop ๖

๒. สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการทำกิจกรรม (เรื่องที่โดนใจ ได้เรียนรู้อะไร จะนำไปใช้ประโยชน์อย่างไร)

หัวข้อ	รายละเอียด
1. ชื่อโครงการสำคัญ	
2. ความสำคัญของโครงการ หลักการและเหตุผล	
3. วัตถุประสงค์ของโครงการ	
4. ตัวชี้วัดและค่าเป้าหมาย	
5. พื้นที่เป้าหมาย	
6. กิจกรรม	
7. หน่วยงานดำเนินการ	
8. ระยะเวลาในการดำเนินโครงการ	
9. งบประมาณ	
10. ผลผลิต (Output)	
11. ผลลัพธ์จากการดำเนินโครงการ (Outcome)	

เวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมด้วย VRIO Model สิ่งที่ได้เกษตรกรมีความเข้าใจปัญหา และ พร้อมออกจากปัญหาการเรียนรู้การใช้ VRIO Model ในการพัฒนาอาชีพของตนเองมากขึ้น และนำผลการทำ workshop ที่ ๑-๗ จัดทำ portpolio เพิ่มสะสมผลงานการพัฒนาของแต่ละชุมชน เป็นข้อมูลผลผลิต ผลลัพธ์ ผลกระทบ

สรุปแนวทางการดำเนินการตามหลัก VRIO Model

๑. กำหนดเป้าหมายความสำเร็จที่ชัดเจน โดยมีความสอดคล้องและเป็นไปในทิศทางเดียวกันในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับประเทศ เช่น เป้าหมายของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ไปจนถึงระดับพื้นที่ถึงเกษตรกร มุ่งเน้นผลลัพธ์ เช่น อาหารและรายได้ของเกษตรกรต้องเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปัจจุบัน โดยมองจากข้างนอกเข้ามาข้างใน ใช้ข้อมูลข้างในที่มีคุณภาพจากข้างใน เช่น ข้อมูลพื้นที่แปลงของเกษตรกร กิจกรรมที่ปรากฏอยู่ รวมทั้งสอบถามเพิ่มเติมเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ดีและถูกต้อง โดยมีหลักการเป็นไปตามภูมิประเทศภูมิสังคม

๒. กำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน โดยมีหลักการจำแนกเกษตรกรเป็นกลุ่ม เพื่อให้สามารถใช้เครื่องมือ ในการช่วยเหลือเกษตรกรได้ถูกต้อง SS S M L

๓. ประยุกต์ใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง สร้างกระบวนการเรียนรู้เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ และพัฒนาความสามารถในการเรียนรู้แก่เกษตรกร เพื่อการต่อยอดความรู้ในการประกอบอาชีพ พร้อมทั้งยกระดับ คุณธรรม เพื่อการกำกับดูแลตนเองที่ดีจากภายใน เพื่อดำเนินชีวิตอย่างรู้เท่าทัน โดยเริ่มจากการกำหนด กิจกรรมที่ทำเพื่อมีกินอยู่รอด และกิจกรรมที่ทำเพื่อไปต่อ เติบโต สร้างรายได้ ซึ่งการเลือกทำในส่วนที่จะไปต่อ เติบโตสร้างรายได้ มีความสำคัญมาก หากเลือกทำเหมือน เลียนแบบ ผลผลิตเหมือนกัน ความสามารถในการ ทำรายได้ของสินค้าและบริการของเกษตรกรก็มีน้อย เติบโตได้ในขอบเขตลูกค้าที่อยู่ในชุมชน ไม่สามารถสร้าง รายได้จากภายนอกเข้ามาในชุมชนได้ ขนาดเศรษฐกิจก็เล็ก การเลือกทำ จึงกำหนดให้ใช้หลัก VRIO มาพิจารณาเลือกบนมิติพื้นที่ช่วยให้ได้สินค้าและบริการที่แตกต่างกัน ไม่แข่งขัน

๔. ค้นหาความต้องการ ความคาดหวัง และ Painpoint ของเกษตรกรรายย่อย ค้นหาความต้องการ ความคาดหวัง และ Pain Point ของเกษตรกรรายย่อย SS ซึ่งส่วนใหญ่ เป็นเรื่องการมีกิน มีรายได้จำนวนหนึ่ง ที่เพียงพอต่อการดำรงชีพ เน้นให้เกษตรกรลงมือปฏิบัติจริงเพื่อให้เกิดการเรียนรู้รัฐสนับสนุนสิ่งที่เกษตรกร สนใจเลือกทำเป็นอาชีพ เจ้าหน้าที่เป็นพี่เลี้ยงให้เกษตรกรเข้มแข็งพึ่งตนเองได้ เมื่อทราบความต้องการแล้ว

เช่น ต้องการมีกินและมีรายได้ ๓๐,๐๐๐ บาทต่อเดือน จะมาได้จากอะไร เกษตรกรและเจ้าหน้าที่ที่เลี้ยงก็ต้องช่วย ออกแบบให้เกิดขึ้น โดยอาศัยปัจจัยต่างๆ ที่เกษตรกรมีอยู่ หากไม่เพียงพอส่วนที่รัฐช่วยสร้างกระบวนการ เรียนรู้ให้เกิดขึ้น เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย มีกินมีรายได้ ๓๐,๐๐๐ บาทต่อเดือน เป็นต้น

๕. การวิเคราะห์และค้นหาความหลากหลายของทรัพยากร VRIO ศักยภาพของพื้นที่ และโอกาส ในการสร้างอาชีพ VRIO

๖. การสร้างโมเดลธุรกิจ BMC เพื่อเป็นแผนการพัฒนาเชิงธุรกิจอย่างเป็นระบบ และมีประสิทธิภาพ

๗. การจัดระบบนิเวศ เพื่อใช้ประโยชน์ทรัพยากรในทุกมิติ เพิ่มผลิตภาพและสร้างรายได้แก่เกษตรกร รายย่อย พร้อมทั้งจัดการของเสีย และไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

๘. จัดสัดส่วนรายได้ที่ไม่ต้องออกแรงเพิ่มขึ้น

๙. สร้างการมีส่วนร่วมทุกภาคส่วนผ่านแผนพัฒนา

๑๐. สร้างความสามารถในการเรียนรู้แก่คนในชุมชนอย่างต่อเนื่องเป็นระบบ

๑๑. สร้างและรักษาความสามารถในการแข่งขันเพื่อความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน

การบริหารจัดการแผนงานโครงการปี ๒๕๖๗

- แผนงาน/กิจกรรม/วิธีการดำเนินงาน/การติดตามประเมินผล/ระยะเวลาดำเนินการ/ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ
- สร้างความรู้ต่อสาธารณะ
- รายละเอียดงบประมาณ
- โครงสร้างการทำงาน

แผนงาน/กิจกรรม/วิธีการดำเนินงาน

๑. จัดเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม (๓/๕ ประสานแบบมีส่วนร่วม)

จัดเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมเป็นกิจกรรมแรก มีความสำคัญมากในการพัฒนาเกษตรกรในโครงการส่งเสริมเกษตรกรทฤษฎีใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกษตรกรได้เรียนรู้ วิเคราะห์ ปัญหา การพัฒนาอาชีพการเกษตรที่ตนเองและเพื่อเผชิญอยู่ มีความต้องการที่จะออกจากปัญหา และเรียนรู้ VRIO Model เพื่อเห็นวิธีการและกระบวนการออกจากปัญหาเดิม ไปสู่การสร้างอาชีพและรายได้ใหม่อย่างยั่งยืน โดยทำแผนพัฒนาอาชีพของตนเองและคนในชุมชนแบบมีส่วนร่วม รูปแบบจัดเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมในโครงการ ในปี ๒๕๖๗ มีรูปแบบแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

รูปแบบ	แนวทางการดำเนินงาน/ผลผลิต	ระยะเวลา	กลุ่มเป้าหมาย	หน่วยงานดำเนินการ
๑	- ขยายการพัฒนาตาม VRIO Model ในระดับจังหวัด กลุ่มจังหวัด กลุ่มน้ำ หรือพื้นที่เฉพาะ - จัดเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมด้วย VRIO Model ให้แก่ผู้นำรายใหม่ - ผลผลิต(Output) หน่วยธุรกิจ (Business Unit : BU) ใหม่ ศูนย์บริหารจัดการเครือข่าย ผู้นำ VRIO รายใหม่	๓ วัน ๒ คืน จัดนอกสถานที่ พักค้าง ๒ คืน	ผู้นำ VRIO ใหม่ สร้างเกษตรกรรายใหม่ (หรือรายเดิม (โครงการต่าง) ในพื้นที่ที่ยังไม่มี ความรู้ VRIO Model	กพท. ดำเนินการ สนง.ปศจ. และ หน่วยงานร่วม บูรณาการคัดเลือกผู้นำ ที่สมัครใจพัฒนาตนเอง
๒	- ขยาย BU เดิม หรือ สร้าง BU ใหม่ (ลูก/หลาน) และสร้างเครือข่าย network - สร้างกระบวนการเรียนรู้ แบบมี สวนร่วม ให้ผู้นำรายเดิมที่ ต้องการพัฒนา BU และเครือข่าย - ดำเนินการพัฒนาเป็นกลุ่มจังหวัด ๑๘ กลุ่มจังหวัด - ผลผลิต(Output) ลูก/หลาน BU	๒ วัน ๑ คืน จัดนอกสถานที่ พักค้าง ๑ คืน	ผู้นำรายเดิมและทีม ของผู้นำรวม ๕ คน ต่อกลุ่ม	กพท.ดำเนินการ สนง.ปศจ.คัดเลือกผู้นำ รายเดิมที่ประสงค์จะ พัฒนาต่อยอด
๓	- รับสมัครชุมชนที่ต้องการปกป้อง VRIO Model - ตรวจเยี่ยม (Visit) จัดเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้ VRIO Model ให้สมาชิกและเครือข่ายผู้นำ - ประเมินผลการปฏิบัติจริง (assessment) - มอบป้าย BU VRIO Model - ผลผลิต(Output) ผู้นำได้รับการรับรอง VRIO Model หน่วย BU มีการเติบโต มีเครือข่าย ได้สมาชิกรายใหม่	๑ วัน จัดใน ชุมชน	ผู้นำรายเดิม/ สมาชิก/เครือข่าย/ เกษตรกรรายใหม่	กพท.ดำเนินการ สนง.ปศจ.และ หน่วยงานร่วม บูรณาการร่วมเวที และเป็นพี่เลี้ยงนำแผน ที่ได้จากเวทีไปขับเคลื่อน ให้เกิดผลในทางปฏิบัติ
๔	ให้บริการจัดเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมด้วย VRIO Model แก่เกษตรกรในโครงการทั้งรายเดิมและราย ใหม่ ร่วมกับผู้นำ VRIO ในแต่ละพื้นที่ - ผลผลิต(Output) กลุ่มเกษตรกรได้แผนการผลิต BMC โครงการในการพัฒนา ข้อมูลทรัพยากร เครือข่ายพันธมิตร เกษตรกรรายใหม่	๑ วัน จัดใน ชุมชน	ผู้นำรายเดิม/ สมาชิก/เครือข่าย/ เกษตรกรรายใหม่	สนง.ปศจ.และ หน่วยงานร่วมบูรณา การร่วมเวที ดำเนินการและเป็นพี่ เลี้ยงนำแผนที่ได้จาก เวทีไปขับเคลื่อนให้ เกิดผลในทางปฏิบัติ

สิ่งที่ได้จากเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม คือ

๑.๑ พัฒนาผู้นำรายใหม่ เกษตรกรรายใหม่ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้วย VRIO Model

๑.๒ การพัฒนา BU ให้เกิดผลิตภัณฑ์ VRIO

๑.๓ พัฒนาแผนชุมชน (BMC +โครงการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน) มีหลายๆ BU

๑.๔ จัดระบบนิเวศสินค้าและบริการ (Ecosystem Goods and Service) ให้ทุก BU ได้ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่องในระบบนิเวศ

แนวทางการจัดเวทีส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม ด้วย VRIO Model โดยมีประเด็นการเรียนรู้ในเวทีและฝึกปฏิบัติผ่าน workshop ๑ – ๗ ดังนี้

- ชี้แจงวัตถุประสงค์ การทำเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมครั้งนี้ ครอบคลุม ภาคเช้า ทฤษฎี ภาคบ่ายปฏิบัติ
- ปรับทัศนคติ ของผู้ร่วมเวที ละลายพฤติกรรม ผ่านกิจกรรม(workshopที่ ๑) เช่น ช่วงเวลาแห่งการเรียนรู้ซึ่งกันและกัน ชวนคิดเพื่อเรียนรู้ชีวิตที่ผ่านมา คำถาม ท่านทำอะไรทุกวัน ท่านต้องการอะไร แล้วได้สิ่งนั้นหรือยัง ทำไมการพัฒนาของเราจึงไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร เช่น ผู้ใหญ่ลี หรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปศุสัตว์แบบเดิมที่เราทำกันมานานคนมีผู้ประกอบการขนาดใหญ่ (ແහນມ ໄສ້ກຣອກ ກຸລເຮືອງ ເນື້ອທຸບ ຯລຯ) และชี้ให้เห็นปลายทางเมื่อผลิตสินค้าเหมือนกันตลาดแข่งขันสูง ราคาตกต่ำ ขายไม่ได้ สร้างความสัมพันธ์ของเครือข่าย ทำความรู้จักกันจุดแข็งของแต่ละคน เช่น บางคนเก่งขาย สามารถช่วยสมาชิกได้ บางคนมีความเชี่ยวชาญในเรื่องที่อยู่ในแผน BMC ขายสินค้าของตนเอง ฝึกขายสินค้าที่ตนเองผลิตให้เพื่อน ได้รู้จัก ลูกค้า ความต้องการลูกค้า ผูกมัด ลูกค้า (ws๑)
- ค้นหาปัญหาและความต้องการ ความคาดหวัง และ Painpoint ของเกษตรกรรายย่อย (ws๒)
- ประยุกต์ใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง (ws๓)
- การวิเคราะห์และค้นหาความหลากหลายของทรัพยากร VRIO ศักยภาพของพื้นที่ และโอกาสในการสร้างอาชีพด้วยทรัพยากร VRIO (ws๔)
- การสร้างโมเดลธุรกิจ BMC เพื่อเป็นแผนการพัฒนาเชิงธุรกิจอย่างเป็นระบบ และมีประสิทธิภาพ (ws๕)
- การจัดระบบนิเวศ เพื่อใช้ประโยชน์ทรัพยากรในทุกมิติ เพิ่มผลิตภาพและสร้างรายได้แก่เกษตรกรรายย่อย พร้อมทั้งจัดการของเสีย และไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม จัดสัดส่วนรายได้ที่ไม่ต้องออกแรงเพิ่มขึ้น สร้างการมีส่วนร่วมทุกภาคส่วนผ่านแผนพัฒนา สร้างความสามารถในการเรียนรู้แก่คนในชุมชนอย่างต่อเนื่องเป็นระบบ สร้างและรักษาความสามารถในการแข่งขันเพื่อความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน (ws๖)
- จัดทำโครงการพัฒนาตามแผน (ws๗)
- ผลลัพธ์ที่ต้องการได้ BMC
 - การเติบโตทั้งไปข้างหน้าและดูแล supply chain ทั้งระบบ (Growth forward and Backward Strategy) เป็นกลยุทธ์เติบโตด้วยการขยายธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับที่ทำอยู่ เช่น การขาย การกระจายสินค้า เป็นกลยุทธ์เติบโตแบบ Forward strategy ส่วนการจัดหาวัตถุดิบ เป็น Backward Strategy BU (Business Unit) Growth Level หน่วยธุรกิจต่างๆ มีขนาด ธุรกิจ รายได้เติบโตจากเดิม
 - Holding Commany @จังหวัด เกิดศูนย์บริหารจัดการเครือข่าย BU VRIO โดยภาค ประชาชน

- Workshop เสริมได้ Ecosystem Goods & Services Networking ระดับจังหวัดสามารถนำเสนอแนวคิดต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเพื่อใช้เป็นแผนการพัฒนาดตนเองต่อไป

๒. พัฒนาผู้นำ VRIO Model

การพัฒนาผู้นำประกอบด้วย ๔ กิจกรรมย่อย คือ

๒.๑ ผู้นำรายเดิม สร้างความเข้มแข็ง ตรวจสอบ ปักป้าย Business Unit VRIO@.....

กองงานพระราชดำริฯ สำนักงานปศุสัตว์อำเภอ/จังหวัด รับสมัครผู้นำรับสมัครผู้นำรายเดิมที่ประสงค์จะปักป้าย VRIO Model กพก.จัดเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้ VRIO Model ให้แก่สมาชิกผู้นำและเกษตรกรรายย่อยในชุมชน โดยมีหน่วยงานร่วมบูรณาการโครงการในสังกัด กษ เป็นทีมพี่เลี้ยงช่วยออกแบบแผนธุรกิจและโครงการพัฒนาในชุมชนที่มีความชัดเจนและสมบูรณ์เป็นกรอบแนวทางการพัฒนากลุ่ม ชุมชนต่อไป เมื่อมีแผนลงมือปฏิบัติ เกิดผล ประเมินผลการเรียนรู้ด้วยการเก็บผลผลิต ผลลัพธ์ ผลกระทบจากการปฏิบัติ (Assessment) แล้วจึงมอบป้ายเป็นหน่วยธุรกิจ และเครือข่ายธุรกิจ Business Unit VRIO@..... เช่น

➤ Business Unit (BU) = ปลาชะโอน/ปูด้า/ไถหนองซ้อ/หมูภูฟ้า/ทุเรียนตะพง ฯลฯ

➤ VRIO = สินค้าที่เป็น Product Champion ที่มีคุณค่าหายากเรียนแบบยากชุมชนได้จัดการใช้ประโยชน์ส่งมอบให้กับลูกค้าเพื่อสร้างรายได้ที่ยั่งยืน

➤ @..... = สถานที่สื่อถึงที่ตั้งของหน่วยธุรกิจ VRIO กับภูมิประเทศภูมิสังคมของสินค้านั้นๆ

๒.๒ ผู้นำรายใหม่ สร้างกระบวนการเรียนรู้ VRIO Model ช่วยผู้นำพัฒนาทีมในชุมชนของตนเอง และเครือข่ายการพัฒนาผู้นำรายใหม่ กลุ่มเป้าหมายได้จากเกษตรกรรายใหม่ที่เข้าร่วมโครงการ จังหวัดต้องการพัฒนาให้มีผู้นำทุกอำเภออย่างน้อยอำเภอละ ๑ คน และหรือตำบลๆ ละ ๑ คน สำนักงานปศุสัตว์จังหวัด/อำเภอ/หน่วยงานร่วมบูรณาการ กระทรวงฯ รับสมัครและคัดเลือกเกษตรกรที่มีคุณสมบัติมีความเต็มอกเต็มใจที่จะพัฒนาดตนเองตามเป้าหมาย ส่งรายชื่อให้ กพก. เพื่ออบรมตามหลักสูตรพัฒนาผู้นำเศรษฐกิจพอเพียงรายใหม่ (ผู้นำ VRIO Model) ระยะเวลา ๓ วัน ๒ คืน

ผู้นำรายใหม่ที่ได้รับการพัฒนา จะสร้างทีมเพื่อพัฒนาธุรกิจกลุ่มอีก จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ คน ซึ่งจะเป็เกษตรกรรายใหม่ที่เข้าร่วมโครงการปี ๒๕๖๗ รายเดิมในโครงการที่ยังไม่สังกัดกลุ่มที่อยู่ในพื้นที่ เมื่อผู้นำผ่านการฝึกอบรม ทีมพี่เลี้ยงในพื้นที่หน่วยงานร่วมบูรณาการ จัดเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมด้วย VRIO Model เพื่อให้ได้แผนธุรกิจและโครงการพัฒนาในชุมชน

ผลผลิต(Output) ของการพัฒนา ชุมชนจะได้ผู้นำและหน่วยธุรกิจ (Business Unit :BU) ใหม่ รวมไปถึงถึงการพัฒนาศูนย์บริหารจัดการเครือข่าย ผู้นำ VRIO รายใหม่

๒.๓ สร้างเครือข่ายของผู้นำ จัดเวทีผู้เดิมและผู้นำรายใหม่ พบปะสร้างเครือข่ายธุรกิจ จำหน่ายสินค้าของเครือข่าย

จัดเวที ๒ วัน ๑ คืน หลักสูตรพัฒนาผู้นำขั้นสูง เพื่อสร้างเครือข่ายผู้นำ VRIO Model เป็นเวทีระดับกลุ่มจังหวัด ๑๘ กลุ่ม ดำเนินงานโดย กพก. สนง.ปศจ. สนง.ปศอ และหน่วยงานร่วมคัดเลือกผู้นำรายเดิมและทีมรวม ๕ คน ที่ผ่านเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้ VRIO Model ทั้งที่ดำเนินการโดยกพก. และสนง.ปศจ./สนง.ปศอ. เพื่อขยาย BU เดิม หรือ สร้าง BU ใหม่ (ลูก/หลาน) และสร้างเครือข่าย network และ Suplychain ให้ผู้นำมีความเข้มแข็งยิ่งขึ้น

๒.๔ พัฒนาผู้นำและชุมชนของผู้นำ(รายใหม่) สนง.ปศจ./ปศอ. ร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง จัดเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม ๑ วัน ในพื้นที่ของผู้นำรายใหม่ สร้างกระบวนการเรียนรู้ VRIO Model

ให้สมาชิกและเครือข่ายผู้นำ จัดทำ แผนพัฒนาหน่วยธุรกิจและโครงการพัฒนาชุมชน ผลผลิต(Output) ผู้นำได้รับการรับรอง เกิดหน่วย BU ใหม่ ได้สมาชิกรายใหม่

๒.๕ พัฒนาเจ้าหน้าที่พี่เลี้ยง เพื่อให้เจ้าหน้าที่สามารถใช้ VRIO Model ในการช่วยเกษตรกรออกแบบ พัฒนาดตนเองและชุมชนได้ การพัฒนาเจ้าหน้าที่เกิดพร้อมกับกระบวนการพัฒนาผู้นำในทุกเวทีสร้าง กระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม และจะต้องใช้ VRIO Model ในการประเมินเกษตรกรแบบ Assessment และ Value added ได้ด้วย เจ้าหน้าที่ในพื้นที่จึงมีความจำเป็นที่จะต้องเข้าร่วมเรียนรู้ทุกเวที เพื่อเป็นพี่เลี้ยง ของเกษตรกรได้อย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

๓. การพัฒนาผลิตภัณฑ์

กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในปัจจุบัน จึงเป็นเรื่องค้นหาความต้องการของลูกค้าที่ยังไม่ได้รับการ ตอบสนอง การจะรู้ความต้องการของลูกค้า ต้องอาศัยการเข้าใจและเข้าถึงปัญหา ความต้องการที่แท้จริงของ กลุ่มเป้าหมาย เราจึงตอบสนองได้ตรง การค้นพบปัญหาความต้องการของลูกค้าถือว่าเป็นตลาดอย่างแท้จริง เช่น ต้องการน้ำเป็นรูปธรรมเหมือนกัน แต่บางคนต้องการน้ำเปล่า บางคนน้ำแดง บางคนน้ำปั่น ฯลฯ อาการที่ ต้องการไม่เหมือนกันเป็นนามธรรมที่ ต้องเข้าใจ จึงจะสามารถสนองความต้องการได้ตรงและได้รับความพึงพอใจสูงสุดของผู้บริโภค การค้นหาตลาดแบบนี้อาจอาศัยข้อคำถามต่างๆ เช่น ลูกค้าคือใคร จะทำอะไร ให้ลูกค้าได้บ้าง ลูกค้าจะเข้าถึงผลิตภัณฑ์ได้อย่างไร จะทำเงินจากผลิตภัณฑ์ได้อย่างไร จะออกแบบและสร้าง ผลิตภัณฑ์ได้อย่างไร และจะวัดผลได้อย่างไร เป็นต้น การตั้งคำถามช่วยให้มีแนวทางในการดำเนินงานที่ถูกต้อง ไม่ออกนอกเป้าหมาย

นำสิ่งที่ค้นพบมาวางแนวความคิดเชิงออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ใช้เครื่องมือ BMC สร้างแผน ดำเนินงาน แล้วจึงเริ่มพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สามารถทำออกมาได้ง่ายและใช้งานได้จริง สร้างผลิตภัณฑ์ เมื่อได้ ผลิตภัณฑ์ต้นแบบก็ปล่อยออกไปเพื่อให้ผู้ใช้ทดสอบ ทดสอบตลาด แล้วนำข้อมูลมาปรับปรุงและพัฒนา ผลิตภัณฑ์ โดยยึดผลตอบรับโดยตรงจากผู้ ใช้ เก็บข้อมูลมาปรับปรุง BMC ยังช่วยวิเคราะห์และกำหนดแนวคิดเชิงธุรกิจ การวิเคราะห์ช่องว่างระหว่างจุดที่อยู่ปัจจุบันกับเป้าหมายที่จะไป การสร้างภาพลักษณ์สินค้าต่อ ผู้บริโภค และเมื่อใช้ร่วมกับเครื่องมือ VRIO วิเคราะห์จุดแข็งของสิ่งที่เรามี ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นมีความสามารถในการแข่งขันอย่างยั่งยืน ช่วยให้เกษตรกรรายย่อยไม่ต้องไปทดลองถูกเช่นที่ผ่านมา

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ในโครงการ หมายถึง การพัฒนาเพื่อให้เกิดเป็นหน่วยธุรกิจ ตามโมเดลธุรกิจ BMC และการจัดระบบนิเวศ ที่ได้จากเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม ในแผน BMC ช่องที่ ๒ สิ่งที่ ส่งมอบให้ลูกค้าเป็นผลิตภัณฑ์หลัก (VRIO) และการจัดระบบนิเวศทำให้เกิดผลิตภัณฑ์อื่นๆ ขึ้นมาเป็นส่วนเพิ่ม ผลิตภัณฑ์จึงมีความหลากหลายทั้งพืช สัตว์ ประมง หรือบริการ ที่ก่อให้เกิดรายได้หลักของหน่วยธุรกิจ กิจกรรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อยอดจากเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมเมื่อได้ BMC แล้ว ดำเนินการพัฒนาการผลิตตามโมเดลธุรกิจ ช่องที่ ๖ และ ๗ ทำให้เห็นว่าจะใช้งบประมาณในการทำกิจกรรม หรือจัดหาทรัพยากรที่ต้องใช้ให้แก่แผนของเกษตรกรได้อย่างไรบ้าง หน่วยงานพี่เลี้ยงต่างๆ จะช่วยเติมเต็ม ตรงไหนบ้าง และยังบริหารจัดการให้เป็นไปตามหลัก VRIO Model เช่น สินค้าและบริการที่จะทำการพัฒนา ควรแตกต่างกันตามจุดแข็งแต่ละกลุ่ม ชุมชน เช่น วางผลิตภัณฑ์ VRIO ไว้ตำบลละ ๑ ผลิตภัณฑ์ที่มีความ แตกต่างกัน เกษตรกรมีโอกาสซื้อ ขายแลกเปลี่ยนกันได้ และเป็นพันธมิตรกันได้ เพื่อสร้างรายได้ อย่างยั่งยืน ส่งเสริมให้สินค้าของเกษตรกรเข้าถึงผู้บริโภคได้รู้จัก ในขณะที่เกษตรกรก็ได้รู้จักผู้บริโภคสินค้าของเขา เพื่อใช้เป็นข้อมูลนำกลับไปพัฒนาสินค้าและบริการตามความต้องการของลูกค้า



จากตัวอย่างการจัดตั้งหน่วยธุรกิจ (Business Unit BU) จะเห็นได้ว่าในพื้นที่ชุมชนหนึ่งๆ มีหน่วยธุรกิจหลักที่สร้างผลิตภัณฑ์หลักหลายตัว เช่น แพะ มังคุด ปลา ผักผัก ในแต่ละหน่วยธุรกิจจะมีทรัพยากรกิจกรรม แตกต่างกันตามสินค้า การกำหนดว่าเป็นหน่วยธุรกิจใดประกอบด้วย ทรัพยากรที่ถูกเลือกสร้างสินค้าและบริการ (VRI) กับการบริหารจัดการ(O) ซึ่งในแต่ละหน่วยธุรกิจประกอบด้วยผู้จัดการและสมาชิกคนที่เป็นผู้จัดการในหน่วยธุรกิจนั้น ต้องมีความรู้ความสามารถในเรื่องนั้นๆ ดี และมีความเต็มอกเต็มใจในการพัฒนาทำหน้าที่บริหารจัดการ Supply Chain ส่วนเครือข่ายเป็นเกษตรกรที่ทำหน้าที่ผลิต และหน้าที่อื่นตามที่มีกลุ่มแบ่งงานกันจากความรู้ความสามารถและความสมัครใจ .แต่ละหน่วยธุรกิจมีผลิตภัณฑ์ภายใน เช่น หน่วยธุรกิจแพะค้นพบว่าร้านอาหารต้องการเนื้อแพะวันละ ๑๐๐ ก.ก. แต่หาซื้อไม่ได้ BMC จึงทำเนื้อแพะส่งร้านอาหาร ผูกมัดด้วยคุณภาพและความสม่ำเสมอ เป็นต้น ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแพะนอกจากแพะมีชีวิตแล้ว มีเนื้อแพะที่สามารถสร้างประโยชน์ใหม่ๆ ให้กับลูกค้าร้านอาหารได้ และผลิตภัณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น ปุ๋ยมูลแพะ

เป้าหมายการดำเนินงานรายละเอียดงบประมาณในตารางแผนงานและงบประมาณปี ๒๕๖๗ กิจกรรมพัฒนาผลิตภัณฑ์ อยู่ในหัวข้องบประมาณ

๔. ระบบนิเวศ (Ecosystem) และการจัดระบบนิเวศสินค้าและบริการ (Ecosystem Goods and Service)

การพัฒนา ระบบนิเวศ เกิดขึ้นเมื่อได้แผนธุรกิจหลัก (BMC) ของกลุ่ม ชุมชน จะจัดการอย่างไรให้ใช้ประโยชน์ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์ เกิดผลผลิตภาพ สร้างรายได้ passive income และลดของเสียออกไปนอกระบบ ส่วนการจัดระบบนิเวศสินค้าและบริการ เป็นการจัดเชื่อมโยงสร้างความสัมพันธ์ระหว่างหน่วยธุรกิจที่สัมพันธ์กัน เช่น ปุ๋ยหมัก+ไส้เดือน+ผัก ดอกไม้+ผึ้ง+ชันโรง แล้วดูว่าในระบบมีผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นก็ชนิดยังเหลือ อะไรที่จับเชื่อมกันได้อีก เพื่อให้เกิดผลผลิตภาพสูงสุด เกษตรกรได้รับประโยชน์สูงสุด

ส่วนการจัดการเชื่อมระหว่างชุมชน เป็นตำบล อำเภอจังหวัด ภาค ประเทศ เกิดขึ้นผ่านการจัดทำฐานข้อมูล การสร้างกลุ่มเครือข่ายออนไลน์ ออฟไลน์ การจัดหมวดหมู่ชนิดสินค้าที่เหมือนกัน

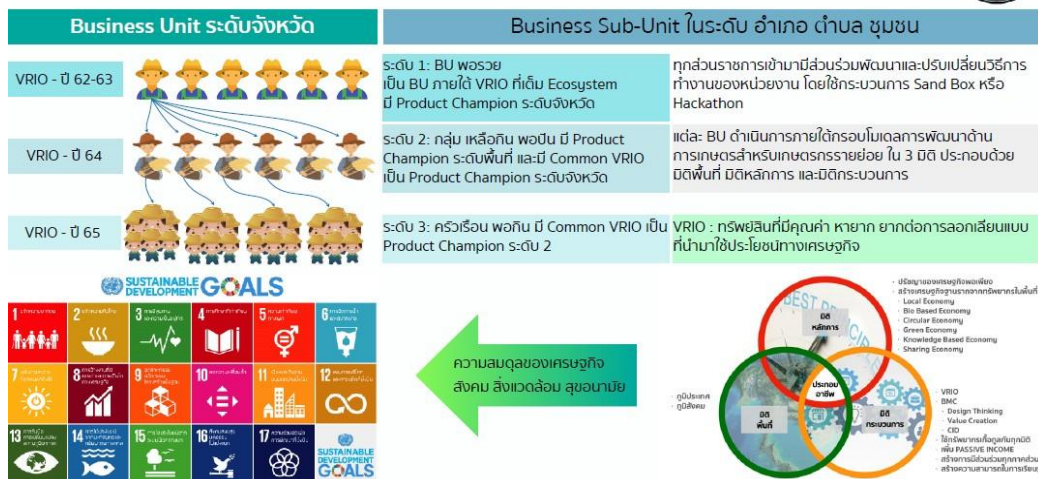
แลกเปลี่ยนความแตกต่าง เชื่อมโยงความเหมือนกันเป็น Product Champion) ตามลำดับชั้น



ตัวอย่างเช่น เกษตรกรที่เข้าร่วมเครือข่ายใหม่ปี ๒๕๖๗ มาจากการขยายสมาชิกของเกษตรกรปี ๒๕๖๖ มาจากรายใหม่ที่ประสงค์ ทำการผลิตให้มีกิน เหลือกินที่ส่งไปแลกเปลี่ยนกัน โดยมีผู้นำและสมาชิกเครือข่ายปี ๒๕๖๖ เป็นผู้ดูแลในเครือข่ายปี ๒๕๖๗ ก็เริ่มมีการรวมตัวกันในระดับพื้นที่ เช่น ในระดับอำเภอ จัดเวทีมีส่วนร่วม แสดงผลิตภัณฑ์ จำหน่ายให้ผู้ประกอบการชุมชน ผู้บริโภคในอำเภอ และเชื่อมโยงกับกลุ่มผู้นำก่อน(ปี ๒๕๖๒ -๒๕๖๔) ในระดับอำเภอ จังหวัด จะเห็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้มากแต่ละอำเภอ หากเป็นผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันก็แลกเปลี่ยนระหว่างอำเภอ หากเหมือนกันหลายอำเภอก็กลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่จังหวัดนั้นผลิตได้ดี ต้องแลกเปลี่ยนนอกจังหวัด เมื่อเน้นผลิตภัณฑ์ที่เป็น VRIO ก็จะมีสินค้าที่เป็นที่ต้องการของตลาดและผู้บริโภค ซึ่งการเพิ่มช่องทางจัดแสดงและจำหน่าย การเพิ่มความถี่ที่จะช่วยเพิ่มปริมาณและลดระยะเวลาจำหน่ายของเกษตรกรได้ ผลสุดท้าย คือ มีสินค้าและบริการใหม่ๆ เกิดขึ้นในชุมชนทั่วประเทศ สร้างเศรษฐกิจฐานรากแท้จริง ตามรูปแบบภาพ

แนวทางการบริหารจัดการกลุ่มเครือข่ายในพื้นที่

โครงการ 1 ตำบล 1 กลุ่มเกษตรกรรุ่นใหม่



๕. การจัดเก็บทำฐานข้อมูล

เป็นกิจกรรมที่ส่งเสริมให้มีการจัดเก็บข้อมูลที่จำเป็นสำหรับนำไปใช้ในการออกแบบโมเดลธุรกิจของเกษตรกรและชุมชน ข้อมูลที่มีความละเอียดถูกต้อง ช่วยในการตัดสินใจที่มีประสิทธิภาพ เริ่มจากข้อมูลทรัพยากรที่ค้นหาได้ อย่างละเอียดถูกต้อง ข้อมูลของสมาชิก การทำกิจกรรมอาชีพผลผลิตมีอะไรบ้าง รายได้แต่ละผลผลิตเท่าไร รายจ่าย ผลผลิต ปริมาณคุณภาพทรัพยากร ความรู้ความสามารถบุคคล และเชื่อมโยงข้อมูลเป็นภาพกว้างขึ้นในระดับชุมชน จะเห็นความเชื่อมโยง และเห็นความสำคัญในการดำเนินงานมากขึ้น การสำรวจตลาดและความต้องการก็สามารถนำมาใช้ได้ ซึ่งเมื่อทำการสังเกตและทดลองปฏิบัติ จะเกิดองค์ความรู้เป็นข้อมูลที่แลกเปลี่ยนกันได้ ข้อมูลอาจได้จากงานในครัวเรือน หน่วยธุรกิจ เวทีพบปะแลกเปลี่ยน และจัดบันทึกและจัดเก็บข้อมูลที่ได้จากเวทีไว้ใช้ประโยชน์ ซึ่งจะเป็นฐานการพัฒนาผังความรู้ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

การรายงานผลเป็นการรายงานจำนวนครั้งในการส่งเสริมให้มีการจัดเก็บข้อมูลและการนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ในกิจกรรมพัฒนาอาชีพ เห็นการเติบโตของความรู้ภายในกลุ่ม ชุมชน และยังรายงานในการ assessment การมีข้อมูลที่ดีส่งผลให้การตัดสินใจทางธุรกิจมีประสิทธิภาพ ส่งผลต่อรายได้ กำไร และการเติบโตอย่างไรบ้าง

๖. การติดตามประเมินผลให้คำแนะนำและรายงานผล

การรายงานผล

- สำนักงานปศุสัตว์จังหวัดติดตามให้คำแนะนำเกษตรกร รายงานผลการดำเนินงานให้กรมปศุสัตว์ทราบเป็นประจำทุกเดือน e-Operation และรายงานผลการประเมิน Assessment แต่ละหน่วยธุรกิจ
- สำนักงานปศุสัตว์เขต กำกับติดตาม แก้ไขปัญหา ให้คำแนะนำบูรณาการการดำเนินงานภายในเขตประเมินผลหน่วยธุรกิจและเครือข่าย
- กองงานพระราชดำริและกิจกรรมพิเศษ จัดทำแผนและกำกับติดตามในภาพรวม และประเมินผลภาพรวม

การประเมินผลลัพธ์

การติดตามประเมินผลและให้คำแนะนำ ใช้หลักการประเมินผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้นจริง หลังจากเรียนรู้ VRIO Model หรือ การประเมินแบบ Assessment ซึ่งพิจารณาทั้งกระบวนการและผลลัพธ์ไปพร้อมๆกัน กระบวนการและเครื่องมือที่ใช้ VRIO Model มีความเป็นระบบและสอดคล้องกัน ส่งผลต่อผลลัพธ์ทั้ง Output Outcome และ Impact

การประเมินผลแบบ Assessment

พิจารณาทั้งกระบวนการและผลลัพธ์จากมุมมอง VRIO Model

* กระบวนการและเครื่องมือที่ใช้มีความเป็นระบบและสอดคล้องกับบริบท

* ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น

* Output

* Outcome

* Impact

	Output	Outcome	Impact
✓ ผลผลิต	✓ การเติบโต	✓ เศรษฐกิจ : GDP	
✓ รายได้	✓ คุณภาพชีวิต	✓ สังคม	
✓ กำไร	✓ สุขภาพ	✓ สิ่งแวดล้อม	
		✓ สาธารณสุข	
ประสิทธิผล	ประสิทธิภาพ/ผลิตภาพ	ความสามารถทางการแข่งขัน	
คุณภาพ	มาตรฐาน	ความปลอดภัย	
	การมีส่วนร่วม	ความเติบโต	
	การเรียนรู้/การปรับตัว	ความมั่นคง	
		ความยั่งยืน	

Output	Outcome	Impact
ผลผลิตของธุรกิจมีอะไรบ้าง	การเติบโตทางธุรกิจเป็นอย่างไร	เศรษฐกิจภาพรวม GDP เติบโตทุกระดับ (อำเภอ/จังหวัด ประเทศ)
รายได้ของธุรกิจ/คนเท่าไร	คุณภาพชีวิตของคนเป็นอย่างไร	สังคม ความเป็นอยู่ที่ดี
กำไรของธุรกิจต่อหน่วยเวลา	สุขภาพของผู้ผลิต	สิ่งแวดล้อม ความหลากหลาย ความหนาแน่นของพันธุ์พืชสัตว์ สาธารณสุข สุขภาพคน ค่ารักษาพยาบาล
ประสิทธิผล เกิดตามวัตถุประสงค์เป็นอย่างไร	ประสิทธิภาพ ความสามารถ ที่ทำให้เกิดผลมีความคุ้มค่า (ต้นทุน ทรัพยากร เวลา)	ความสามารถทางการแข่งขันในภาพรวม ความปลอดภัย ทั้งระบบความเติบโต
คุณภาพของสินค้าและบริการ	มาตรฐาน เป็นระบบ ทำซ้ำได้	ความมั่นคง
	การมีส่วนร่วมจากทุกภาคส่วน	ความยั่งยืน หน่วยธุรกิจ และเครือข่าย ธุรกิจไปต่อได้
	การเรียนรู้ / การปรับตัว เกิดขึ้นในบุคคลในชุมชน	การพัฒนาที่ส่งผลกระทบต่อเป้าหมาย การพัฒนาที่ยั่งยืน

การติดตามโดยใช้ VRIO Model ผลผลิต (Output) เจ้าหน้าที่ที่เปลี่ยนแปลงสามารถติดตามหน่วยธุรกิจ โดยพิจารณาจากธุรกิจหลัก VRIO และธุรกิจรอง มีผลผลิตอะไรบ้างจำนวนเท่าไร มีรายได้แต่ละธุรกิจกำไร เป็นอย่างไร ต้องเติมกิจกรรมอะไรที่เพิ่มประสิทธิภาพ ลดความเสี่ยง สร้างรายได้แบบไม่ออกแรงในระบบนิเวศนั้นๆ สามารถเก็บข้อมูลรายงานค่าตัวชี้วัดต่างๆ (output outcome impact) ในการดำเนินงานผล และให้คำแนะนำแก่เกษตรกรได้ เจ้าหน้าที่ต้องมีความรู้ถึงระดับเป็นโค้ชได้ จึงจะ value added เกษตรกรได้

สำรวจตนเองว่าสามารถตอบสนอง
ความคาดหวัง...ก็ผิดใจเจ้าหน้าที่...?



การที่มีเจ้าหน้าที่เป็นพี่เลี้ยง ให้คำปรึกษา แนะนำ เป็นเรื่องที่สำคัญมากสำหรับเกษตรกรรายย่อย เพราะพี่เลี้ยงจะช่วยให้เกษตรกรไปต่อได้อย่างมั่นคง การทำกิจกรรมในแปลงของเกษตรกรบางครั้งก็ไม่สามารถรู้ทั้งหมด เมื่อมีเจ้าหน้าที่พี่เลี้ยงเข้าไป แล้วใช้แนวทางของ VRIO Model ตรวจเช็ค ความสมบูรณ์ และให้คำแนะนำเพื่อเติมเต็ม ก็ช่วยให้เกิดการพัฒนาใน Ecosystem แปลงของเกษตรกร ระบบนิเวศสินค้าและบริการของชุมชน ครบถ้วน สร้างมูลค่าเพิ่มได้ ดังนั้น เจ้าหน้าที่ที่จำเป็นที่จะต้องพัฒนาตนเองให้มีความรู้ ความเข้าใจใน VRIO Model จนสามารถปฏิบัติได้ ตรวจประเมินได้ และโค้ชเกษตรกรได้ ก็จะเป็นไปตามความต้องการและความคาดหวังที่เกษตรกรมีต่อเจ้าหน้าที่รัฐ

สร้างความรับรู้ต่อสาธารณะ

การสื่อสารผลสัมฤทธิ์ ในการพัฒนาเกษตรกรรายย่อยด้วย VRIO Model ต่อสาธารณชนในรูปแบบต่างๆ ผ่านช่องทางต่างๆ การจัดงาน การจัดเวที การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อ ที่ผู้บริโภคนสามารถเข้าถึงหลักการพัฒนา VRIO สินค้า VRIO และบริการของเกษตรกร นำไปสู่รายได้และสร้างความสามารถในการแข่งขัน การขอรับรางวัล การพัฒนาภาครัฐในแต่ละพื้นที่ การชื่นชม และให้ความดีความชอบ

งบประมาณ ๒๖,๗๘๔,๒๐๐ บาท

ประเภท	เบี่ยเลี้ยง	จ้างเหมา	อบรม	น้ำมัน	เกษตร	รวม
งปม. (บาท)	๘๕๕,๐๐๐	๗๐๐,๐๐๐	๑๓,๑๙๖,๐๐๐	๑,๐๒๓,๒๐๐	๑๑,๐๑๐,๐๐๐	๒๖,๗๘๔,๒๐๐

รายละเอียดงบประมาณ

การจัดสรรและการใช้จ่ายงบประมาณ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ มีถูกและสอดคล้องกับการปฏิบัติงานในพื้นที่ และให้หน่วยงานในพื้นที่สามารถออกแบบงานและใช้จ่ายงบประมาณที่สอดคล้องกับความต้องการของเกษตรกร และเกิดประโยชน์สูงสุดในการใช้จ่ายงบประมาณเพื่อพัฒนาเกษตรกรรายย่อย

๑. ค่าเบี่ยเลี้ยงที่พักพาหนะ ๘๕๕,๐๐๐ บาท

เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ต่างๆ ในการออกปฏิบัติงานดูแลเป็นพี่เลี้ยงเกษตรกรของเจ้าหน้าที่ในพื้นที่ เพื่อให้งานต่างๆ ของเกษตรกรบรรลุเป้าหมาย และเจ้าหน้าที่สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น ค่าเบี่ยเลี้ยง ค่าเติมน้ำมันเชื้อเพลิง(ค่าพาหนะ) เป็นต้น

การจัดสรร ตามจำนวนหน่วยปฏิบัติงานระดับอำเภอๆ ละ ๑,๐๐๐ บาท

การเบิกจ่าย เบิกจ่ายตามความจำเป็นเหมาะสม ถูกต้องตามระเบียบทางราชการ

๒. ค่าจ้างเหมาบริการ ๗๐๐,๐๐๐ บาท

เป็นค่าใช้จ่ายสำหรับพัฒนาระบบนิเวศการผลิตการเกษตรสินค้าต่างๆ ของเกษตรกร และระบบนิเวศสินค้าและบริการของชุมชน (Ecosystem Goods and Services) ซึ่งอาจมีหลายรายการตามโมเดลธุรกิจของชุมชนที่ได้จากเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมด้วย VRIO Model เพื่อให้เกิดเป็นระบบนิเวศการผลิตที่สมบูรณ์ตามแนวทางพัฒนาเกษตรกรรมยั่งยืน ทั้ง พืช สัตว์ ประมง ดิน น้ำ จุลินทรีย์ โดยจ้างเหมา กลุ่มเกษตรกรที่จะได้ประโยชน์จากการดำเนินงานดังกล่าว เงินค่าจ้างเหมาจะเป็นทุนในการจัดหาปัจจัยการผลิต การจ้างทำโครงสร้าง ตามแผนธุรกิจทำให้ระบบนิเวศสมบูรณ์

การจัดสรร จัดสรรให้กลุ่มที่พร้อมพัฒนาตนเองตามแผนกลุ่มๆ ละ ๑๐,๐๐๐ บาท หากมีกลุ่มหรือชุมชนที่มีความพร้อมมากกว่าที่ได้รับจัดสรรงบประมาณ ให้สำนักงานปศุสัตว์จังหวัดพิจารณาความเหมาะสม เพื่อให้เกิดประโยชน์กับเกษตรกรเพิ่มขึ้น แต่ไม่ควรแบ่งย่อไปมากจนไม่สามารถวัดผลสัมฤทธิ์ได้

การเบิกจ่าย เมื่อได้แผนธุรกิจของแต่ละกลุ่มหรือชุมชน จากเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมแล้ว จะเห็นว่ามีกิจกรรมผลิตอะไรบ้าง ต้องใช้ทรัพยากรใดบ้าง ส่วนที่เกษตรกรมีแล้ว ส่วนไหนที่ต้องเติมเพื่อให้สมบูรณ์ สามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้น หลังจากนั้นนำมาทำ TOR สำหรับจัดซื้อจัดจ้างตามระบบ อาจต้องช่วยเหลือให้คำแนะนำในการจัดซื้อจัดจ้าง เช่น ช่วยเกษตรกรขึ้นทะเบียนข้อมูลหลักผู้ขายเข้าสู่ระบบที่ถูกต้อง เป็นต้น

๓. ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม ๑๓,๑๙๖,๐๐๐ บาท

๑. จัดเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมด้วย VRIO Model (๓/๕ ประสานแบบมีส่วนร่วม) จำนวนไม่น้อยกว่า ๘๗๓ ครั้ง (เวที) สำหรับการดูแลเกษตรกรในโครงการทั้งรายเดิม รายใหม่ที่ประสงค์เข้าร่วมโครงการ (ทั้งที่ขยายจากรายเดิม และที่กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ส่งเสริมเพิ่ม) เป็นค่าใช้จ่ายในพัฒนาเกษตรกรและกลุ่มชุมชน เป็นการจัดเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมผ่านกิจกรรมต่างๆ ของโครงการ ตั้งแต่การสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมด้วย VRIO Model (เรียนรู้ VRIO Model และทำแผนธุรกิจ) เรียนรู้ความรู้ใหม่ๆ ที่จะใช้ในการผลิตและการจัดการ เพื่อให้เกิดผลิตภัณฑ์ต่างๆ ในระบบนิเวศ และการจัดการที่นำไปสู่การสร้างรายได้ที่เพิ่มขึ้นให้แก่เกษตรกร

การจัดสรรงบประมาณ ๙๗๓ ครั้งๆ ละ ๕,๐๐๐ บาท (รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม ตามไฟล์แนบที่อยู่ใน QR code ข้างล่างนี้)



การเบิกจ่าย รายการค่าใช้จ่ายเบิกได้ตามระเบียบการฝึกอบรมของทางราชการแบบถ้วนจ่าย การเบิกจ่ายในแต่ละครั้งขึ้นกับ จำนวนคนที่เข้าร่วมเวที และรายการค่าใช้จ่ายที่ออกแบบไว้ให้สำนักงานปศุสัตว์จังหวัดบริหารจัดการภายในวงเงินที่ได้รับจัดสรร

๒. พัฒนาผู้นำรายเดิม สร้างความเข้มแข็ง ตรวจสอบ ปักป้าย Business Unit VRIO@..... (กพท. ดำเนินการ)

๓. พัฒนาผู้นำรายใหม่ สร้างกระบวนการเรียนรู้ VRIO Model ช่วยผู้นำพัฒนาทีมในชุมชนของตนเอง และเครือข่าย (กพท.ดำเนินการ)

๔. สร้างเครือข่ายของผู้นำ จัดเวทีผู้เดิมและผู้นำรายใหม่ พบปะสร้างเครือข่ายธุรกิจ จำหน่ายสินค้าของเครือข่าย (กพท.ดำเนินการ สนง.ปศจ.ดำเนินการเพิ่มเติม)

๕. พัฒนาผู้นำและชุมชนของผู้นำ(รายใหม่) (สนง.ปศจ.และหน่วยงานบูรณาการ ดำเนินการ)

ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาผู้นำ :

- ลำดับ ๒-๔ กองงานพระราชดำริและกิจกรรมพิเศษดำเนินการ สนง.ปศจ.คัดเลือกเกษตรกรผู้นำเข้าร่วมโครงการ

- ลำดับ ๕ จัดสรรให้ สนง.ปศจ.หลักสูตรสร้างกระบวนการเรียนรู้ แบบมีส่วนร่วม

๔. ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ๑,๐๒๓,๒๐๐ บาท

เพื่อเป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิงรถยนต์ทางราชการในการดำเนินงานต่างๆ ในการออกปฏิบัติงาน ดูแลเป็นที่เลี้ยงเกษตรกรของเจ้าหน้าที่ในพื้นที่ เพื่อให้งานต่างๆของเกษตรกรบรรลุเป้าหมาย และเจ้าหน้าที่สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การจัดสรร ตามจำนวนหน่วยปฏิบัติงานระดับอำเภอๆ ละ ๑,๐๐๐ บาท

การเบิกจ่าย เบิกจ่ายตามความจำเป็นเหมาะสม ถูกต้องตามระเบียบทางราชการ

๕. วัสดุการเกษตร ๑๒,๒๕๐,๐๐๐ บาท

เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการสร้างกระบวนการเรียนรู้ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การพัฒนากลุ่ม เพื่อให้กิจการของเกษตรกรมีความสามารถในการแข่งขัน เต็มปัจจัยการผลิตตามแผน BMC ช่อง ๖ ๗ ใช้เพื่อพัฒนาเกษตรกรรายใหม่

การจัดสรร จัดสรรตามการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Champion) รายการละ ๑๐,๐๐๐ บาท

การเบิกจ่าย ใช้จ่ายค่าปัจจัยการผลิตตามโมเดลธุรกิจที่ได้จากเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (สามารถปรับประเภทรายจ่ายประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๗ ไปเป็นค่าใช้จ่ายฝึกอบรมหรือค่าจ้างเหมาบริการได้)

การจัดสรร เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการจัดหาปัจจัยการผลิต และพัฒนา VRIO Model ในพื้นที่ศูนย์พัฒนาปศุสัตว์ตามพระราชดำริ อำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลย เพื่อเป็นแหล่งเรียนรู้แก่เกษตรกร

ประเภทรายจ่ายที่ได้รับจัดสรรในระบบงบประมาณกับประเภทรายจ่ายตามแผนบางรายการไม่ตรงกัน กพท. ได้ปรับประเภทให้ตรงตามแผนงานที่จะใช้แล้ว

ที่	หน่วยงาน/หน่วยเบิกจ่าย	อำเภอ	ตำบล	รวม 4 ปี		ตัวชี้วัด			กิจกรรมที่ดำเนินการในปี 2566 พ										งบประมาณ																					
				เกษตรกรทั้งหมดราย	เกษตรกรได้รับการพัฒนา	ผู้นำเดิม	ผู้นำใหม่	เกษตรกรรายใหม่	กิจกรรมที่ดำเนินการในปี 2566 พ										อบรบ	เกษตรกร	จ้างเหมาบริการ	เบี้ยเลี้ยง	น้ำมันเชื้อเพลิง	รวม																
									เวที 3/5 มีส่วนร่วม(ครั้ง)	พ.ผู้นำคน	พ.จบทคน	ฐานข้อมูลกลุ่มเดิม	ฐานข้อมูลกลุ่มใหม่	พัฒนาผลิตภัณฑ์ Product Champion	อื่นๆ	ระบบนิเวศ Ecosystem	ติดตามประเมิน																							
รวมงบประมาณที่ได้รับจัดสรรปี 66 พ																																								
67	สนง.ปศจ.ระนอง		5	30	640	87	5	1	10	6			5	1	2	3	1	87	30,000	20,000	10,000	2,600	3,900	66,500																
68	สนง.ปศจ.ชุมพร		8	70	1,798	245	10	2	20	12			10	2			2	245	60,000	50,000	20,000	7,200	10,800	148,000																
69	สนง.ปศจ.สงขลา		16	127	3,281	447	16	4	40	20			16	4	8	8	4	447	100,000	80,000	40,000	13,100	19,700	252,800																
70	สนง.ปศจ.สตูล		7	36	1,304	178	7	2	20	9			7	2	3	4	2	178	45,000	30,000	20,000	5,200	7,800	108,000																
71	สนง.ปศจ.ตรัง		10	87	2,432	331	10	3	30	13			10	3	5	5	3	331	65,000	50,000	30,000	9,700	14,600	169,300																
72	สนง.ปศจ.พัทลุง		11	65	2,235	304	11	2	20	13			11	2	5	6	2	304	65,000	50,000	20,000	8,900	13,400	157,300																
73	สนง.ปศจ.ปัตตานี		12	115	1,150	157	12	2	20	14			12	2	6	6	2	157	70,000	60,000	20,000	4,600	6,900	161,500																
74	สนง.ปศจ.ยะลา		8	58	1,085	148	8	2	20	7			8	2	4	4	2	148	35,000	40,000	20,000	4,300	6,500	105,800																
75	สนง.ปศจ.นราธิวาส		13	77	2,505	341	13	3	30	16			13	3	6	7	3	341	80,000	60,000	30,000	10,000	15,000	195,000																
76	สนง.ปศจ.นิงกาฬ		8	53	2,475	337	10	3	30	13			10	3	5	5	3	337	65,000	50,000	30,000	9,900	14,900	169,800																
77	มูลนิธิเพื่อเกษตรกรพัฒนาชนบท		4	-	56	8	2	1	10	2			2	1	1	1	1	8	10,000	10,000	10,000	700	1,000	31,700																
78	ศูนย์พัฒนาพันธุ์พืชจักรพันธ์เพ็ญศิริ																		200,000	-	-	4,000	-	204,000																
79	สำนักงานปศุสัตว์เขต 1		80																-	-	-	4,000	-	4,000																
80	สำนักงานปศุสัตว์เขต 2		67																-	-	-	4,000	-	4,000																
81	สำนักงานปศุสัตว์เขต 3		151																-	-	-	4,000	-	4,000																
82	สำนักงานปศุสัตว์เขต 4		171																-	-	-	4,000	-	4,000																
83	สำนักงานปศุสัตว์เขต 5		112																-	-	-	4,000	-	4,000																
84	สำนักงานปศุสัตว์เขต 6		84																-	-	-	4,000	-	4,000																
85	สำนักงานปศุสัตว์เขต 7		62																-	-	-	4,000	-	4,000																
86	สำนักงานปศุสัตว์เขต 8		95																-	-	-	4,000	-	4,000																
87	สำนักงานปศุสัตว์เขต 9		56																-	-	-	4,000	-	4,000																
รวมส่วนภูมิภาค			882	7,000	222,243	25,000	1,000	180	1,800	973	-	-	1,000	180	450	550	180	25,000	4,865,000	4,700,000	1,800,000	779,200	1,102,000	13,246,200																
สำรองบริหาร 7 %																				1,307,800				1,307,800																
ส่วนกลาง กทค.								180							100				3,932,300	171,100	16,700	3,200	5,500	4,128,800																
รวมงบประมาณทั้งสิ้น																			8,797,300	6,178,900	1,816,700	782,400	1,107,500	18,682,800																

ระยะเวลาดำเนินการ

ตุลาคม พ.ศ.๒๕๖๖ ถึง กันยายน พ.ศ.๒๕๖๗

ปฏิทินแผนการดำเนินงานโครงการพัฒนาเกษตรกรรมยั่งยืน (เกษตรทฤษฎีใหม่) ปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๗

แผนงาน	ปี ๒๕๖๖			ปี ๒๕๖๗								
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ษ.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
๑. จัดเวทีสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม (๓/๕ ประสานแบบมีส่วนร่วม)												
๒. พัฒนาเจ้าหน้าที่รัฐขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก												
๓. พัฒนาผู้นำเศรษฐกิจพอเพียงรายใหม่												
- กพก.ประชาสัมพันธ์ รับสมัคร ถึงวันที่ ๒๒ ต.ค.๖๖												
- สนง.ปศจ. คัดเลือก												
๔. พัฒนาผลิตภัณฑ์และสร้างเครือข่าย (Product Development)												
๕. จัดระบบนิเวศการผลิตการตลาด (Ecosystem)												
๖. จัดทำฐานข้อมูลกลุ่มระบบ Digital กลุ่มเกษตรกรรายเดิมและรายใหม่												
๗. การติดตามให้คำแนะนำ												
๘. การรายงานผล												

ผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน

ผลผลิต (Output)	ผลลัพธ์ (Outcome) / ตัวชี้วัด
๑) เกษตรกร ๓๕,๐๐๐ ราย ได้รับการพัฒนาศักยภาพ	๑) มีกิน ลดรายจ่าย
๒) เกิดหน่วยธุรกิจ	๒) มีรายได้เพิ่มขึ้น
๓) เกิดเวทีการมีส่วนร่วมของทุกภาคส่วนเข้มแข็งในพื้นที่ทั่วประเทศ ๙๗๓ ครั้ง	๓) คุณภาพชีวิตของเกษตรกรดีขึ้น มีความมั่นคง มั่งคั่งทางเศรษฐกิจ ความเจริญทางสังคม วัฒนธรรม
๔) เกิด Ecosystem ชุมชน ๑๘๐ แห่ง	ความอุดมสมบูรณ์สิ่งแวดล้อม

โครงสร้างการทำงาน

อำเภอ	จังหวัด	เขต	ภาคีเครือข่าย
ศึกษาเรียนรู้ ทำความเข้าใจ VRIO Model เพื่อใช้ในการพัฒนาการเกษตรของเกษตรกร			
- ช่วยเกษตรกร + จัดเวที สร้างกระบวนการเรียนรู้ VRIO Model เข้าถึงพื้นที่ ทำแผน BMC แผนงาน โครงการระดับชุมชน + อำเภอ เป็น กรอบแนวทางการพัฒนา + ร่วมเวที พัฒนาเกษตรกรในพื้นที่	- ช่วยเกษตรกร + อำเภอ จัดเวทีสร้างกระบวนการ เรียนรู้ VRIO Model เข้าถึงพื้นที่ ทำแผน BMC แผนงานโครงการระดับ ชุมชน + อำเภอ + จังหวัด เป็นกรอบแนวทางการพัฒนา + ร่วมเวทีฯ ในพื้นที่	- ติดตามการแผน BMC แผนงานโครงการระดับชุมชน + อำเภอ + จังหวัด + กลุ่มจังหวัด + เขต วิเคราะห์ เชื่อมโยง เติมเต็ม เพื่อให้ได้แผนงานเป็น กรอบแนวทางการพัฒนาที่มีประสิทธิภาพ + ร่วมเวทีฯ ในพื้นที่	- ช่วยผู้นำ + เกษตรกรสร้างกระบวนการ เรียนรู้ VRIO Model เพื่อให้ได้แผน BMC แผนงานโครงการระดับชุมชน + อำเภอ + จังหวัด + ภาค + ประเทศ เพื่อให้ได้แผนงาน เป็นกรอบแนวทางการพัฒนา
- สนับสนุนงบประมาณ ปัจจัยการดำเนินงาน ตามแผน BMC + โครงการ			
- ช่วยเกษตรกร + ชุมชน ขับเคลื่อนแผน BMC + โครงการ ประสานงานให้บรรลุ เป้าหมาย	- ประเมินผลการนำ VRIO Model ไปใช้ในเกษตรกร + จนท. อ/จ ให้บรรลุเป้าหมาย	- ประเมินผลการนำ VRIO Model ไปใช้ในเกษตรกร + จนท. อ/จ/ข ให้บรรลุเป้าหมาย	- ขยายการพัฒนาไปยังพื้นที่อื่นๆ ให้บรรลุ เป้าหมาย
- ส่งเสริมสนับสนุนให้ไปต่อในระดับต่างๆ			

เจ้าหน้าที่ประสานงานส่วนกลาง

นางสาวกาญจนา ธรรมรัตน์	๐๙๕-๕๗๒-๗๓๖๕	line ID : kan.cha
นางสาวชนาพร พระสนชุ่ม	๐๙๒-๐๓๘-๔๒๕๖	Line ID : lceiiz๗๖
นายวีระชัย นิลโฉม	๐๙๑-๐๕๔-๐๕๘๕	Line ID : ๐๙๑๐๕๔๐๕๘๕

เบอร์โทร ๐ ๒๖๕๓ ๔๔๔๔ ต่อ ๓๓๗๑ email address : drasa๒@dld.go.th

ช่องทางการประสานงานออนไลน์

กลุ่ม Line ส่งเสริมเกษตรทฤษฎีใหม่ปศุสัตว์ ใช้สำหรับการติดต่อประสานงาน สอบถาม ส่งข้อมูลต่างๆ ของโครงการ

Facebook page : VRIO products ผลิตภัณฑ์จากเกษตรกรรายย่อยทั่วประเทศที่แตกต่างกันทุกแห่ง

Facebook Group : VRIO LEADER



ภาคผนวก

- แบบฟอร์มการวิเคราะห์ทรัพยากรชุมชนด้วยเครื่องมือ VRIO เพื่อค้นหาจุดแข็งและโอกาสในการสร้างโมเดลธุรกิจ
- แบบฟอร์ม The Business Model Canvas (BMC)
- แบบฟอร์มรายงานข้อมูลผลิตภัณฑ์
- แบบฟอร์มการเขียนโครงการ (Project idea)
- ตัวอย่าง TOR จ้างเหมาบริการพัฒนาระบบนิเวศ
- แบบเก็บข้อมูลประเมินผล Assessment



แบบรายงานข้อมูลผลิตภัณฑ์ของเกษตรกรในโครงการส่งเสริมเกษตรกรทฤษฎีใหม่

ผลิตภัณฑ์ในที่นี่ หมายถึง สิ่งที่เกษตรกรในโครงการผลิตขึ้น เป็นสิ่งของ บริการ ใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพหรือลดต้นทุนการผลิต หรือเป็นสินค้าที่ผลิตจากรากฐานทรัพยากรของ

เกษตรกร และชุมชน

1) ใคร (ผู้นำ /กลุ่ม).....บ้านเลขที่.....หมู่บ้าน.....ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัด

..... เบอร์ติดต่อ line ID.....

2.ทำอะไร (ผลผลิต บริการ คุณ ค่าที่ส่งมอบ)	3.ส่งมอบ (จำหน่าย) ให้ ใคร	4.มูลค่าการส่ง มอบเท่าไร (บาท)	5.ช่องทางการ ส่งมอบช่องทาง ใดบ้าง	6.ต้นทุนสินค้า และบริการ เท่าไร (บาท)	7.ทรัพยากรที่ ใช้ในการผลิต หรือส่งมอบ (VRIO) มีอะไรบ้าง	8.แนวทางการ รักษาลูกค้าทำ อย่างไร	9.กิจกรรมที่ทำ เพื่อเกิดสินค้า หรือบริการที่ส่ง มอบ ทำอะไรบ้าง	10.ผู้ที่มีส่วน เกี่ยวข้องใน กระบวนการ/ เกี่ยวข้อง อย่างไร	11.หมายเหตุ (รูปภาพ)

หมายเหตุ สามารถเพิ่มข้อได้หากมีผลิตภัณฑ์

ชื่อผู้ประกอบการของกลุ่ม.....เบอร์ติดต่อ.....line ID.....

โปรดระบุ มูลค่าสุทธิของแต่ละผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากการจำหน่าย ตลอดทั้งปี จำนวน.....บาท

แบบสรุปโครงการแบบย่อ (Project idea)

๑. ชื่อโครงการ
 - ๑.๑ เป้าหมายหลัก
 - ๑.๒ เป้าหมายการขยายผลที่ ๑
 - ๑.๓ เป้าหมายการขยายผลที่ ๒
 - ๑.๔ เป้าหมายผลลัพธ์
๒. ความสำคัญของโครงการ
 - ๒.๑ หลักการและเหตุผล
๓. วัตถุประสงค์ของโครงการ
๔. ตัวชี้วัดและค่าเป้าหมาย
 - ๔.๑ ตัวชี้วัดและค่าเป้าหมาย พื้นที่โครงการ
 - ๔.๒ ตัวชี้วัดและค่าเป้าหมาย พื้นที่ชุมชนรอบพื้นที่ตั้งของโครงการ
 - ๔.๓ ตัวชี้วัดและค่าเป้าหมาย เกษตรกรจังหวัด...
๕. พื้นที่เป้าหมาย
๖. กิจกรรม
๗. ผู้รับผิดชอบโครงการ
๘. ระยะเวลาในการดำเนินโครงการ
๙. งบประมาณ
๑๐. ผลผลิต (Output)
๑๑. ผลลัพธ์จากการดำเนินโครงการ (Outcome)
๑๒. ผลกระทบจากการดำเนินโครงการ (Impact)

แบบฟอร์มเก็บข้อมูลประเมินผล Assessment

แบบฟอร์มการประเมินผลผลลัพธ์การพัฒนาการเกษตรของเกษตรกรรายย่อยด้วย VRIO Model

1. บริบทของพื้นที่

- สภาพแวดล้อม ภูมิประเทศ ภูมิสังคมของพื้นที่เป้าหมาย

.....

.....

- สภาพปัญหา ที่มา ขอบเขต ผลกระทบ และความท้าทายของปัญหา

.....

.....

- วัตถุประสงค์ / เป้าหมายในการแก้ปัญหาของหน่วยงาน

.....

.....

2. โปรไฟล์เกษตรกร

2.1 ข้อมูลกลุ่ม

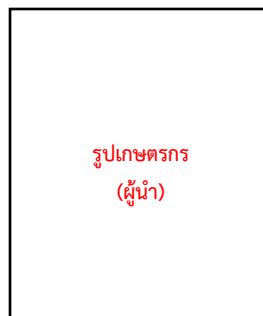
- ชื่อกลุ่ม..... อายุกลุ่ม (ปี).....

- จำนวนสมาชิกแกนนำ (ลูก)..... จำนวนสมาชิกทั่วไป (หลาน).....

- รายได้ (ต่อเดือน ต่อปี).....

- ที่มาของรายได้.....

2.2 ข้อมูลเกษตรกร



- ชื่อ-นามสกุล.....อายุ.....ปี เพศ.....

- การศึกษาระดับ.....สถานภาพการสมรส.....

- จำนวนสมาชิกในครอบครัว.....

- ประกอบอาชีพ.....

- รายได้ (ต่อเดือน ต่อปี)

- ที่มาของรายได้.....

2.3 ข้อมูลสมาชิกในกลุ่ม

ท่านที่ 1 (ท่านต่อไป กรอกข้อมูลในลักษณะเดียวกัน)

รูปสมาชิก
(ถ้ามี)

- ชื่อ-นามสกุล.....อายุ.....ปี เพศ.....
- การศึกษาระดับ.....สถานภาพการสมรส.....
- จำนวนสมาชิกในครอบครัว.....
- ระยะเวลาการเป็นสมาชิก (ปี).....สถานภาพสมาชิก (แกนนำ / ทัวไป).....
- ประกอบอาชีพ.....
- รายได้ (ต่อเดือน ต่อปี)
- ที่มาของรายได้.....

3. สภาพปัญหาของเกษตรกร / กลุ่มเกษตรกร ก่อนเรียนรู้ VRIO Model

.....

.....

.....

4. วัตถุประสงค์ / เป้าหมายในการแก้ปัญหา

.....

.....

.....

ตัวชี้วัดความสำเร็จหลัก (รายได้ การเติบโตเป็นอย่างไร)

.....

.....

5. การดำเนินการแก้ไขปัญหา

5.1 การดำเนินการของรัฐ (อย่างไร กิจกรรมอะไรบ้าง เมื่อไหร่ อย่างไร จำนวนเท่าไร)

- จัดเวทีกระบวนการมีส่วนร่วม

.....

.....

.....

.....

- สนับสนุนปัจจัยการผลิต / จัดระบบนิเวศการผลิตและตลาด / ส่งเสริมการสร้างมูลค่าสินค้า บริการ

.....

.....

.....

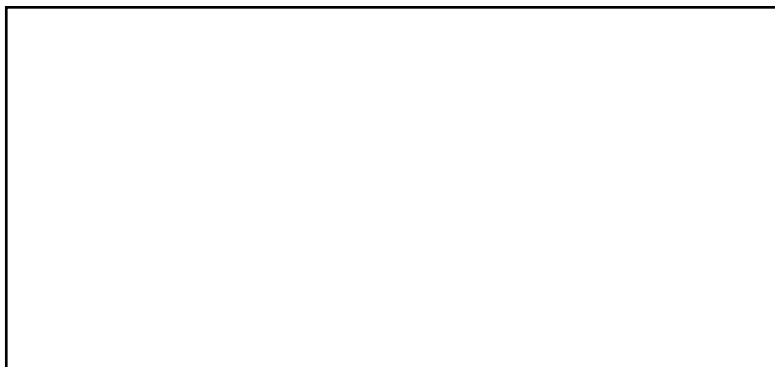
5.2 การดำเนินการของเกษตรกร / กลุ่มเกษตรกร

- วิเคราะห์ และเลือกโอกาสใหม่ตามแนวทาง VRIO Model (อย่างน้อย 20 รายการตามความสำคัญแรก)
 ตารางการวิเคราะห์ ตามไฟล์ excel

แบบฟอร์มการวิเคราะห์ทรัพยากรชุมชนด้วยเครื่องมือ VRIO เพื่อค้นหาจุดแข็งและโอกาส ในการสร้างโมเดลธุรกิจ

ทรัพยากร	V	R	I	O	รวม	ผลเชิงบวก	แยกปัจจัย																	
	(1-5)	(1-5)	(1-5)	(1-5)			(1-20)	ก.ก.	ก.ค.	ก.ด.	ก.ล.	ก.ม.	ก.น.	ก.อ.	ก.ป.	ก.จ.	ก.ช.	ก.ศ.	ก.ส.	ก.ซ.	ก.ด.	ก.น.	ก.บ.	

- การจัดทำ Infographic ระบบนิเวศการผลิตสินค้าและบริการที่เชื่อมโยงกันเป็นเครือข่าย (พร้อมแนบรูป / วาดรูป)



6. ผลสำเร็จจากการดำเนินงาน

6.1 ผลผลิตจากการดำเนินการของรัฐ

- จัดเวทีกระบวนการมีส่วนร่วม (เวที/ครั้ง/ราย/กลุ่ม)
- จัดระบบนิเวศการผลิตและตลาด / ส่งเสริมการสร้างมูลค่าสินค้าและบริการ (ครั้ง/ราย/กลุ่ม)
- สนับสนุนปัจจัย (ชนิด/จำนวน/ราย/กลุ่ม)

6.2 ผลผลิตจากการดำเนินการของเกษตรกร / กลุ่มเกษตรกร (สินค้า/บริการ 1 2 3)

	ชื่อสินค้า/บริการ	กลุ่มลูกค้า	รายได้
สินค้า	1.		
	2.		
	3.		
บริการ	1.		
	2.		
	3.		
รายได้รวม			

6.3 ผลลัพธ์จากการดำเนินการของรัฐ

- เกษตรกรมีความสามารถใช้แนวทาง VRIO Model ในการประกอบอาชีพ (ราย/กลุ่ม)
- เกษตรกรประสบความสำเร็จในอาชีพตามแนวทาง VRIO Model (ราย/กลุ่ม)

6.4 ผลลัพธ์จากการดำเนินการของเกษตรกร / กลุ่มเกษตรกร

- รายได้
- ตลาดเติบโต
- ความสามารถทางการแข่งขันเพิ่มขึ้น

6.5 ผลกระทบ

- เศรษฐกิจ รายได้ ก่อน เรียนรู้ VRIO Model (ต่อเดือน / ต่อปี) =
- รายได้ หลัง เรียนรู้ VRIO Model (ต่อเดือน / ต่อปี) =
- สังคม
- สิ่งแวดล้อม
- สุขภาพ

7. ความยั่งยืนของผลงาน เป็นอย่างไร

- การดำรงอยู่ของโครงการ
- การเติบโต / ขยายผลของโครงการ
- การมีผู้อื่นยอมรับและนำไปขยายผล