

กิจกรรมชุมชนแห่งการเรียนรู้

แนวทางการบริหารจัดการและบูรณาการการดำเนินงาน
โครงการสินค้าเกษตรและบริการมูลค่าสูง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและผลลัพธ์เชิงพื้นที่



เพื่อระบุพื้นที่ทองอินทร์
ผู้เชี่ยวชาญด้านส่งเสริมและจัดการการผลิตไม้ผล ไม้ยืนต้น และยางพารา
กรมส่งเสริมการเกษตร

1. การคัดเลือกสินค้าเกษตรมูลค่าสูงและพื้นที่เป้าหมาย
อย่างมีส่วนร่วม
2. การจัดทำแผนพัฒนารายสินค้าและแผนปฏิบัติการ
ระดับพื้นที่



1. การคัดเลือกสินค้าเกษตรมูลค่าสูงและพื้นที่เป้าหมายอย่างมีส่วนร่วม

1.1 ที่มา : คู่มือกระทรวง



3. หลักเกณฑ์การคัดเลือกพื้นที่เข้าร่วมโครงการฯ ปีงบประมาณ พ.ศ. 2569

3.1 หลักเกณฑ์ในการพิจารณาสินค้าเกษตรและบริการมูลค่าสูง

การคัดเลือกสินค้าเกษตรและบริการมูลค่าสูง ภายใต้โครงการสินค้าเกษตรและบริการมูลค่าสูง 1 ท้องถิ่น 1 สินค้าเกษตรมูลค่าสูง ดำเนินการภายใต้กรอบแนวทางเดียวกันทั่วประเทศ เพื่อให้การพัฒนาเป็นไปอย่างมีเป้าหมายและสอดคล้องกับศักยภาพของพื้นที่ โดยให้พิจารณาสินค้าเกษตรและบริการมูลค่าสูง ที่เข้าหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ข้อใดข้อหนึ่ง จากหลักเกณฑ์ ดังนี้

1) อยู่ในกลุ่ม “14 ชนิดสินค้า” ซึ่งเป็นสินค้าที่กระทรวงเกษตรและสหกรณ์กำหนดให้เป็นสินค้าเกษตรและบริการมูลค่าสูงที่มีศักยภาพในการพัฒนา ทั้งด้านเศรษฐกิจ คุณภาพ และตลาด ประกอบด้วย ได้แก่ ข้าว กาแฟ กุ้ง โคเนื้อ ทุเรียน ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ มันสำปะหลัง ยางพารา ปาล์มน้ำมัน ลำไย ถั่วเหลือง โกโก้ ไข่ไก่ และหม่อนไหม

2) เป็นสินค้าที่อยู่ในพื้นที่ดำเนินโครงการขับเคลื่อนการเกษตรระดับหมู่บ้านสู่การผลิตสินค้าเกษตรมูลค่าสูง ที่มีผลการดำเนินงานที่ชัดเจน มีโครงสร้างพื้นฐานรองรับ และสามารถต่อยอดสู่การพัฒนาเชิงพาณิชย์ได้

3) เป็นสินค้าที่ได้รับการส่งเสริมจากหน่วยงานในสังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เช่น ศูนย์เครือข่ายปราชญ์ชาวบ้าน โครงการ 1 ตำบล 1 กลุ่มเกษตรกรทฤษฎีใหม่ กลุ่มเกษตรกรทฤษฎีใหม่ตำบลต้นแบบ โครงการสินค้าเกษตรชีวภาพ โครงการพัฒนาเกษตรกรรมยั่งยืน เป็นต้น

4) เป็นสินค้าที่มีศักยภาพในพื้นที่ โดยพิจารณาจากความเหมาะสมของสภาพพื้นที่ ทรัพยากรธรรมชาติ ความพร้อมของเกษตรกรและชุมชนท้องถิ่น รวมถึงการมีตลาดรองรับอย่างต่อเนื่อง ทั้งในระดับจังหวัด ภูมิภาค และระดับประเทศ หรือเป็นสินค้าเกษตรที่จังหวัดให้ความสำคัญตามจุดเน้นทางยุทธศาสตร์ของจังหวัด (Positioning)

5) เป็นสินค้าเกษตรที่ได้รับการรับรองสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI) หรือมีคุณลักษณะพิเศษเฉพาะถิ่น สะท้อนเอกลักษณ์และภูมิปัญญาท้องถิ่น สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ชุมชน เช่น ข้าวหอมมะลิทุ่งกุลาร้องไห้ ทุเรียนป่าละอู มะม่วงน้ำดอกไม้ศรีสะเกษ กาแฟดอยช้าง เป็นต้น

6) เป็นสินค้าที่สามารถพัฒนาและยกระดับได้ในระยะเวลาอันเหมาะสม เช่น มีหน่วยงานเจ้าภาพหรือภาคเอกชนร่วมพัฒนา มีเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมรองรับ และมีแนวโน้มขยายผลทางเศรษฐกิจได้อย่างยั่งยืน

7) เป็นสินค้าเชิงสร้างสรรค์ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวเชิงเกษตร (Gastronomy/Agro Tourism)

หลักเกณฑ์ในการพิจารณาสินค้าเกษตรมูลค่าสูง

โครงการ สินค้าเกษตรมูลค่าสูง 1 ต้องยื่น 1 สินค้าเกษตรมูลค่าสูง พิจารณาสินค้าที่เข้าหลักเกณฑ์ข้อใดข้อหนึ่ง

1

อยู่ในกลุ่ม 14 ชนิดสินค้าเกษตรแปรรูป ที่กระทรวงเกษตรฯ กำหนด (ข้าว กาแฟ ถั่ว โกโก้ ทุเรียน ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ มันสำปะหลัง ยางพารา ปาล์มน้ำมัน ลำไย ถั่วเหลือง โกโก้ ไข่ไก่ หมู ไก่)

2

อยู่ในพื้นที่โครงการขับเคลื่อนการเกษตรระดับหมู่บ้านสู่สินค้าเกษตรมูลค่าสูง ที่มีผลงานชัดเจนและต่อยอดเชิงพาณิชย์ได้

3

ได้รับการส่งเสริมจากหน่วยงานกระทรวงเกษตรฯ เช่น ศูนย์เครือข่ายปราชญ์ชาวบ้าน กลุ่มเกษตรกรทฤษฎีใหม่ โครงการเกษตรกรรมยั่งยืน

4

มีศักยภาพในพื้นที่ ความเหมาะสมทางกายภาพ ทรัพยากร ความพร้อมชุมชน ตลาดรองรับ และสอดคล้องยุทธศาสตร์จังหวัด

5

ได้รับการรับรอง GI หรือมีคุณลักษณะเฉพาะถิ่น สะท้อนเอกลักษณ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น เช่น ข้าวหอมมะลิทุ่งกุลาร้องไห้ ทุเรียนป่าละอู กาแฟดอยช้าง

6

สามารถพัฒนาและยกระดับได้ในระยะเวลาอันเหมาะสม มีหน่วยงานเจ้าภาพ เทคโนโลยี/นวัตกรรมรองรับ และขยายผลเศรษฐกิจได้ยั่งยืน

7

เป็นสินค้าเชิงสร้างสรรค์ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวเชิงเกษตร (Gastronomy / Agro-Tourism)

ที่มา: กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ | สินค้าที่เข้าเกณฑ์ข้อใดข้อหนึ่งสามารถคัดเลือกเป็นสินค้าเป้าหมายได้

1.2 ภาพรวมแนวคิดการคัดเลือกสินค้าเกษตรมูลค่าสูงอย่างมีส่วนร่วม



1

สินค้ามูลค่าสูง
เพิ่มรายได้
และความยั่งยืนให้เกษตรกร

High-Value Agriculture

2

พื้นที่เป้าหมาย
คัดเลือกพื้นที่ด้วยข้อมูล
และการมีส่วนร่วม

Area-Based Approach

3

กระบวนการมีส่วนร่วม
ชุมชนร่วมวิเคราะห์
และตัดสินใจเลือกสินค้า

Participatory Process

4

โมเดล BCG
ขับเคลื่อนด้วยความยั่งยืน
และนวัตกรรม

BCG Economy Model



1.3 กรอบ 3 มิติในการคัดเลือกสินค้าเกษตรมูลค่าสูง

เชื่อมโยงกับ 7 เกณฑ์ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์



มิติที่ 1 : ด้านตลาดและความต้องการ

มีตลาดรับซื้อแน่นอน ราคาเสถียร มีแนวโน้มเติบโต
สินค้า 14 แซมเปียน / สินค้า GI / ท่องเที่ยวเชิงเกษตร

มิติที่ 2 : ด้านกายภาพและเทคโนโลยี

ดิน น้ำ ภูมิอากาศเหมาะสม (Agri-Map)
มีเทคโนโลยี/นวัตกรรมรองรับ มีสถาบันพี่เลี้ยง

มิติที่ 3 : ด้านสังคมและชุมชน

ทุนทางสังคม ความพร้อมรวมกลุ่ม ความสมัครใจ
เปลี่ยนแปลงหมู่บ้านเกษตรมูลค่าสูง
/ เครือข่ายปราชญ์ชาวบ้าน



ตัวอย่างการคัดเลือกสินค้าของจังหวัดสมุทรสาคร

1.4 การมีส่วนร่วม

ประเมินศักยภาพสินค้าด้วย Prioritization Matrix
อย่างมีส่วนร่วม (คะแนน 1-5)

- มิติที่ 1

โอกาสตลาด : ความต้องการของตลาด
ราคา และแนวโน้มการเติบโต
- มิติที่ 2

ความง่ายทางเทคนิค : ความเหมาะสมของ
พื้นที่ ทักษะเกษตรกร และการสนับสนุน
- มิติที่ 3

ผลตอบแทนเศรษฐกิจ : รายได้สุทธิ
ต้นทุน และความคุ้มค่าในระยะยาว
- เกณฑ์ตัดสิน

สินค้าที่ได้คะแนนรวม ≥ 12 คะแนน ถือว่า
มีศักยภาพสูงและควรนำเข้าสู่แผนพัฒนา

ตารางจัดลำดับความสำคัญ (PRIORITIZATION MATRIX)

ให้คะแนน 1-5 ในแต่ละมิติ เพื่อจัดลำดับสินค้าเกษตรที่มีศักยภาพสูงสุดในพื้นที่

สินค้า	ตลาด	เทคนิค	เศรษฐกิจ	รวม
แปลงใหญ่กล้วยไม้	5	4	5	14
วิสาหกิจมะพร้าวน้ำหอม	4	5	4	13
YSF มะพร้าวน้ำหอม	4	4	4	12
SF พืชผักอินทรีย์	4	3	3	11
แปลงใหญ่เมล่อน	3	3	4	10

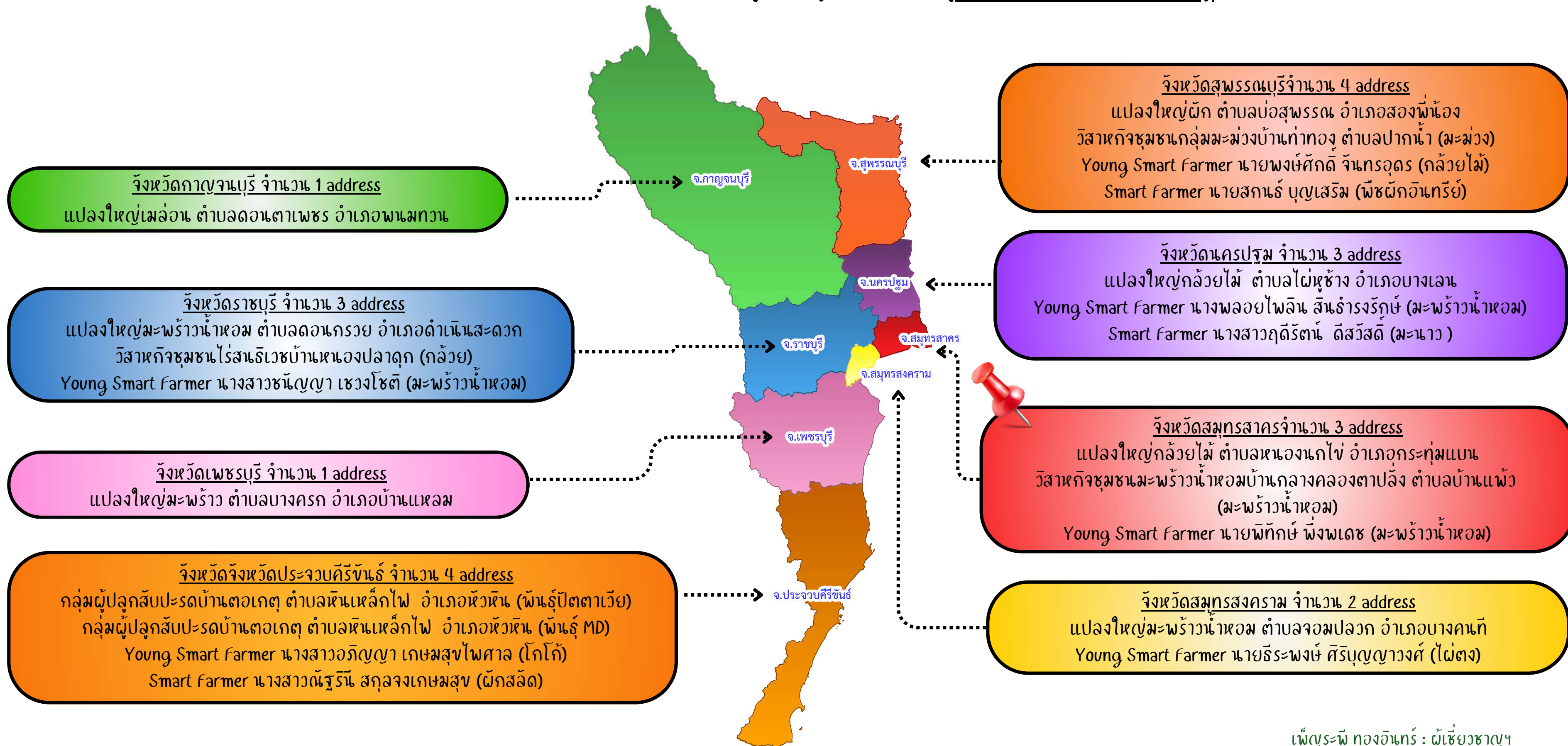
คะแนน 1-5 ต่อมิติ | สินค้าที่ได้ ≥ 12 คะแนน = ศักยภาพสูง



ชุมชนร่วมกันให้คะแนนในเวทีประชาคม เพื่อสร้างความเป็นเจ้าของ
และความโปร่งใสในการตัดสินใจเลือกสินค้าเป้าหมาย

สำนักส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรที่ 2 จังหวัดราชบุรี

ภาพรวมจำนวน address (ที่ตั้ง) ทั้งหมด (21 แปลง/แห่ง/ราย)





1.5 แนวทางการพัฒนางานเกษตรมูลค่าสูง ทางเลือกสู่อนาคตที่ยั่งยืน

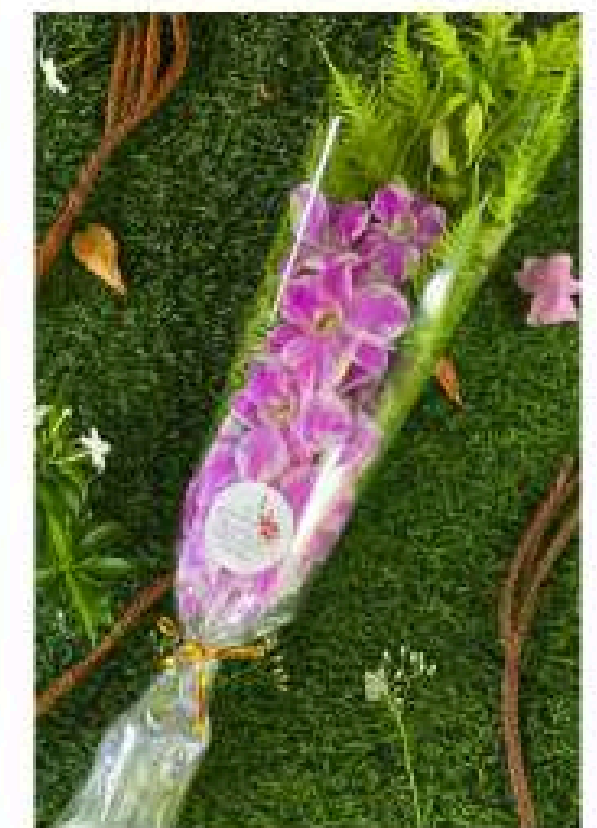
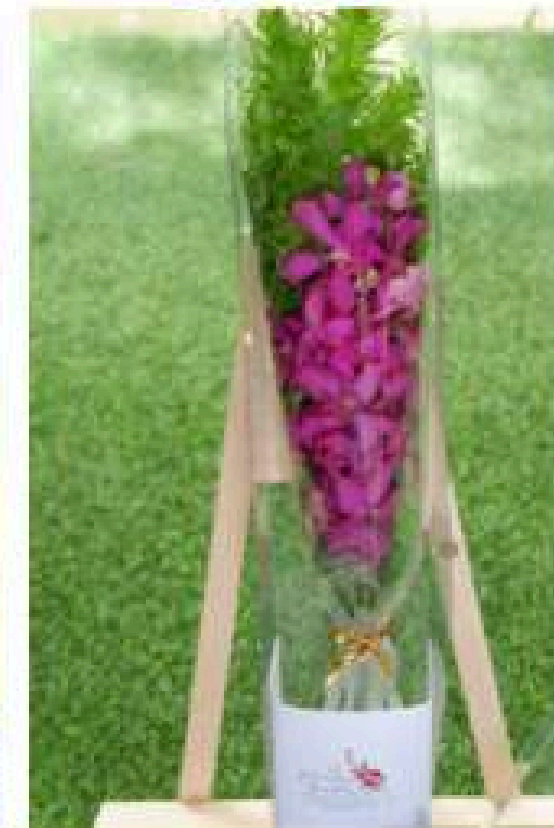
4.1 ออกแบบและจัดทำแบบวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของแปลงเกษตรทางด้านกายภาพ ชีวภาพ เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม มีองค์ประกอบการวิเคราะห์ 5 ตอน เพื่อประเมินความเหมาะสมสู่การพัฒนาศักยภาพสินค้าเกษตร

(ตัวอย่าง ผลการวิเคราะห์ข้อมูล แปลงใหญ่กล้วยไม้ ตำบลหนองนกไข่ อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร)

4.2 จัดทำรายละเอียดงบประมาณให้สัมพันธ์กับกิจกรรมที่ดำเนินการ สอบทานข้อมูล รายละเอียดและบริหารงบประมาณกับสำนักงานเกษตรจังหวัด ก่อนทำการโอนจัดสรรงบประมาณ

4.3 รายงานผลการปฏิบัติงานที่เกิดขึ้น คือ การวัดรายได้ของเกษตรกรที่เกิดขึ้นว่าผ่านตาม เกณฑ์ หรือไม่

แปลงใหญ่กล้วยไม้ ม. 2 ตำบลหนองนกไข่ อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร





การวิเคราะห์พารามิเตอร์เพื่อแก้ไขปัญหา



ข้อมูลแบบสอบถาม



วิเคราะห์ข้อมูล



ข้อค้นพบ

ปัจจัยที่สำคัญจากข้อมูลแบบสอบถาม
(ค่ามาตรฐานแตกต่างกับค่าเฉลี่ยกลุ่ม)

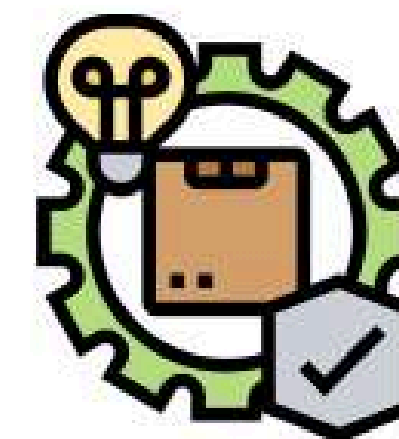
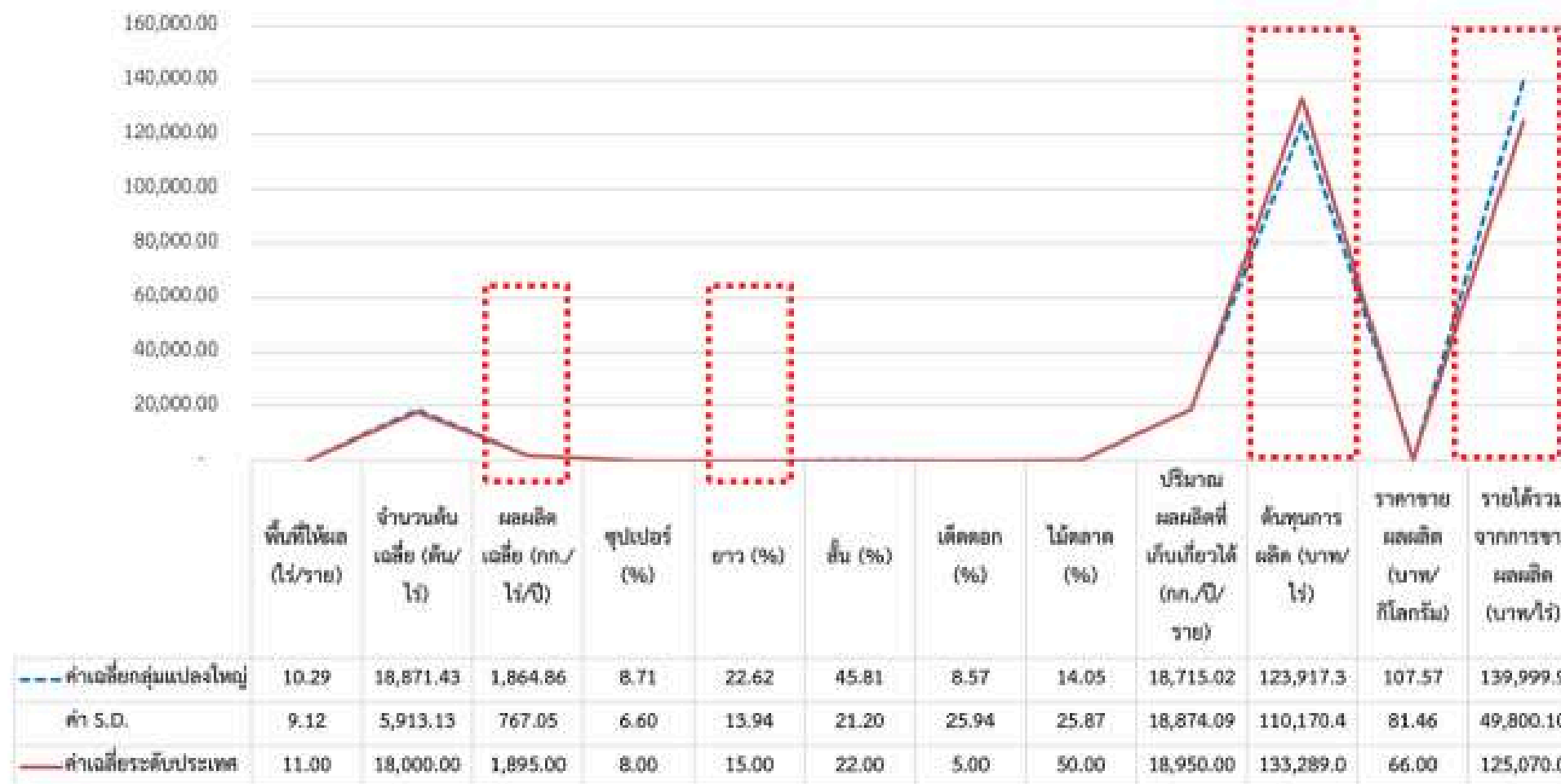


ผลผลิตเฉลี่ย
(กก./ไร่/ปี)

สัดส่วนเกรด
(ขนาดยาว)

ต้นทุนการผลิต
(บาท/ไร่)

รายได้รวมจากการขาย
ผลผลิต
(บาท/ไร่)

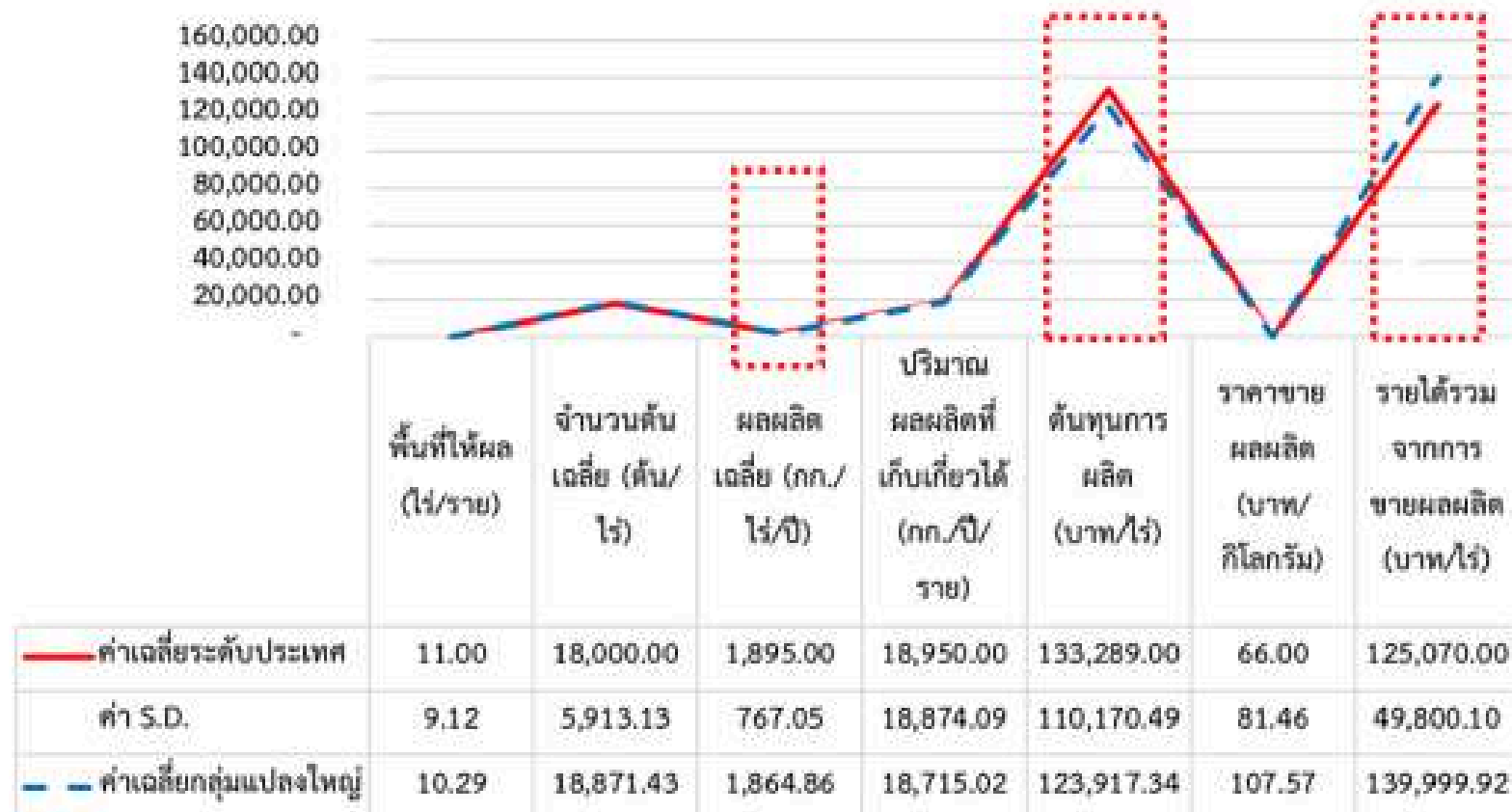


ผู้สรุป ท้องถิ่น : ผู้เชี่ยวชาญ
กิจกรรมชุมชนแห่งการเรียนรู้ 10 กค 69



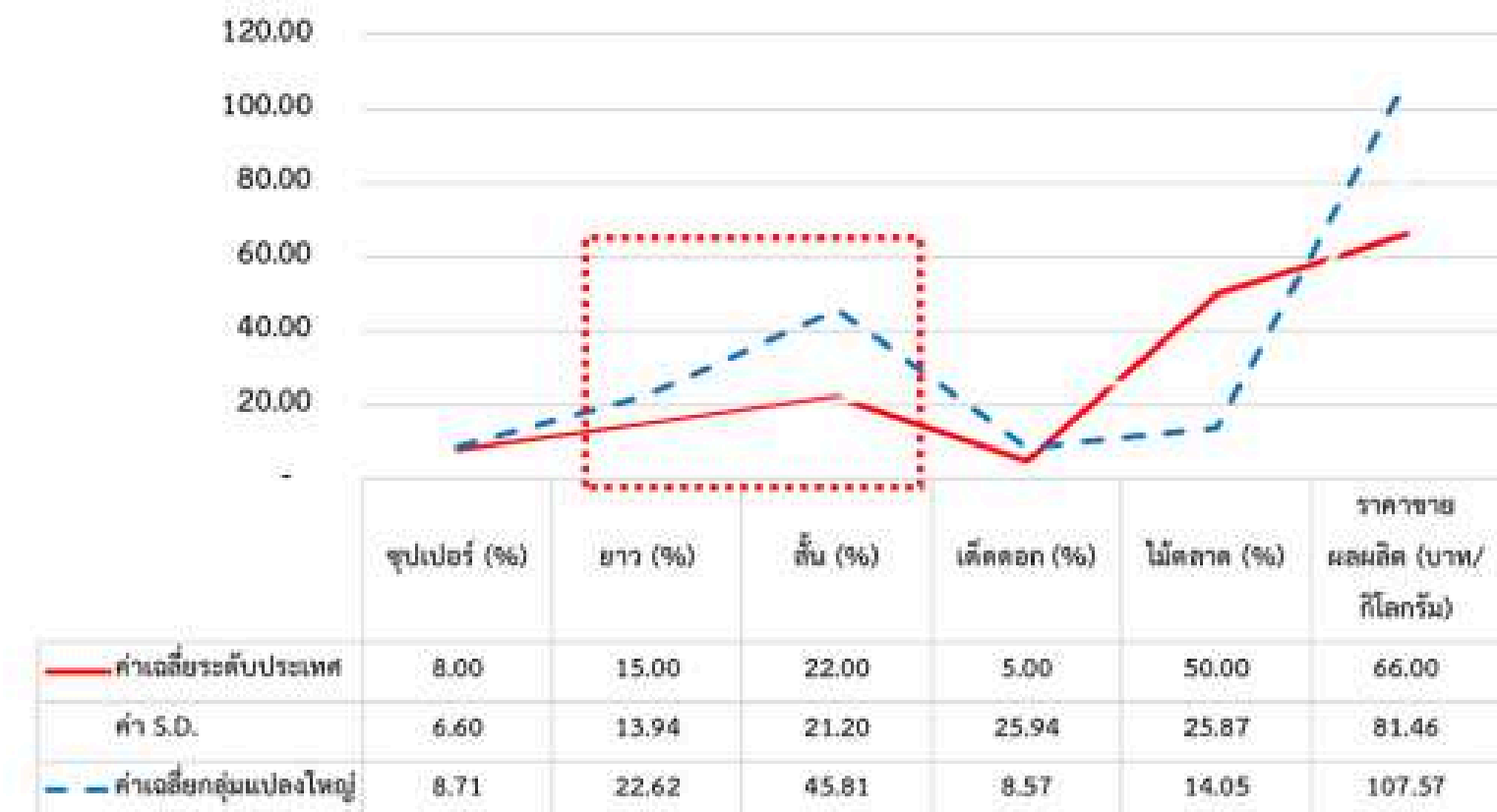
กราฟเส้นแสดงความสัมพันธ์ของค่าพารามิเตอร์ ด้านผลผลิต ต้นทุน และราคา (ต่อ)

เปรียบเทียบปริมาณผลผลิตที่เก็บเกี่ยวได้ ต้นทุนการผลิต และรายได้



ภาพที่ 2 กราฟเส้นแสดงการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและค่าเฉลี่ยของประเทศ
ที่มา : ข้อมูลสำนักงานเกษตรจังหวัดสมุทรสาคร, 2567

เปรียบเทียบสัดส่วนเกรด (ขนาดยาว) และราคาขาย



ภาพที่ 3 กราฟเส้นแสดงการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและค่าเฉลี่ยของประเทศ
ของสัดส่วนเกรด (ขนาดจูปเปอร์และขนาดยาว) และราคาขายของผลผลิตต่อกิโลกรัม

ที่มา : ข้อมูลสำนักงานเกษตรจังหวัดสมุทรสาคร, 2567

เฟื้อระพี ทองจันทร์ : ผู้เชี่ยวชาญฯ
กิจกรรมชุมชนแห่งการเรียนรู้ 10 กค 69





การจัดกลุ่มข้อมูล

เงื่อนไข / ปัจจัย	ค่าเฉลี่ย	ฐานนิยม	ต่ำกว่าค่าเฉลี่ย (ราย)	สูงกว่าค่าเฉลี่ย (ราย)
ผลผลิตเฉลี่ย(กก./ไร่/ปี)	1,865	2,000 [6 ราย = 30.64%]	7	14
สัดส่วนเกรด (ขนาดยาว %)	23.19	20 [5 ราย = 21.05%]	10	11
ต้นทุนการผลิต (บาท/ไร่)	123,917.34	-	16	5
รายได้รวมจากการขายผลผลิต (บาท/ไร่)	137,639.92	140,000 [3 ราย = 14.29%]	9	12

เป็นตัวแทน
ของห้องวัดรายได้

1

สูงกว่า
ค่าเฉลี่ยทุกเงื่อนไข
= 4 ราย

2

สูงกว่าค่าเฉลี่ย
บางเงื่อนไข
= 4 ราย

3

ต่ำกว่า
ค่าเฉลี่ยบางเงื่อนไข
= 13 ราย

2. การจัดทำแผนพัฒนารายสินค้าและแผนปฏิบัติการระดับพื้นที่

1 ยึดโยงกับศักยภาพพื้นที่

วิเคราะห์จุดแข็ง ศักยภาพ สภาพภูมิอากาศ และความพร้อมของเกษตรกรในพื้นที่เป็นฐาน

2 สอดคล้องกับยุทธศาสตร์จังหวัด

เชื่อมโยง Positioning จังหวัด แผนพัฒนาจังหวัด และนโยบายกระทรวงเกษตรฯ

3 มีส่วนร่วมจากทุกภาคส่วน

เกษตรกร ภาคเอกชน สถาบันวิจัย และหน่วยงานรัฐ ร่วมกำหนดเป้าหมายและกิจกรรม

4 มุ่งเน้นห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain)

ครอบคลุมตั้งแต่ต้นน้ำ (การผลิต) กลางน้ำ (แปรรูป) ถึงปลายน้ำ (การตลาด)

5 กำหนดตัวชี้วัดที่ชัดเจน

ระบุ KPI รายปี เช่น มูลค่าเพิ่ม % ลดต้นทุน จำนวนเกษตรกรที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน

6 บูรณาการงบประมาณและทรัพยากร

ใช้กลไก กษ.จังหวัด ประสานงบประมาณ งบประมาณการ และความร่วมมือภาคเอกชน

แผนปฏิบัติการต้องระบุ : สินค้าเป้าหมาย | เป้าหมายการพัฒนา | กิจกรรมหลัก | ระยะเวลา | หน่วยงานรับผิดชอบ | งบประมาณ | ตัวชี้วัดความสำเร็จ

แผนพัฒนาสินค้ากล้วยไม้ กลุ่มแปลงใหญ่กล้วยไม้ จ.สมุทรสาคร

ต.หนองนกไข่ อ.กระทุ่มแบน | มุ่งเน้นยกระดับสู่สินค้าเกษตรมูลค่าสูง

ลำดับ	กิจกรรม	รายละเอียด	ตัวชี้วัด/เป้าหมาย	ระยะเวลา	งบประมาณ	หน่วยงานรับผิดชอบ
1	ลดต้นทุนเพิ่มผลผลิต	ระบบให้น้ำ/ปุ๋ยอัจฉริยะ ใช้เทคโนโลยีดูแลแปลง	ลดต้นทุน <u>20%</u> ผลผลิตเพิ่ม <u>15%</u>	ปี 68-70	8 ล้านบาท	เกษตรจังหวัด กรมส่งเสริมการเกษตร
2	ยกระดับมาตรฐาน	ควบคุมคุณภาพกล้วยไม้ มาตรฐานส่งออกสากล	ได้รับ <u>GAP 27 ราย</u> ส่งออก <u>+25%</u>	ปี 68-70	5 ล้านบาท	มกอช เกษตรจังหวัด
3	ขยายช่องทางการตลาด	ตลาดออนไลน์/เครือข่าย สหกรณ์ผู้ประกอบการ	ยอดขายออนไลน์ <u>+40%</u> MOU	ปี 68-70	4 ล้านบาท	พาณิชย์จังหวัด สหกรณ์จังหวัด
4	พัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูป	ดอกไม้แห้ง ซากกล้วยไม้ สร้างมูลค่าเพิ่ม	<u>ผลิตภัณฑ์ใหม่ 5 SKU</u> มูลค่าเพิ่ม <u>3 เท่า</u>	ปี 68-69	6 ล้านบาท	อุตสาหกรรมจังหวัด พัฒนาชุมชนจังหวัด
5	ท่องเที่ยวเชิงเกษตร	ศูนย์เรียนรู้ ศพก. เศรษฐกิจพอเพียง	นักท่องเที่ยว <u>+30%</u> รายได้เสริม <u>50 ครั้ง/รอบ</u>	ปี 68-70	5 ล้านบาท	ท่องเที่ยวจังหวัด เกษตรจังหวัด
6	สร้างแบรนด์ พัฒนาระบบ Traceability	QR Code ย้อนกลับ แหล่งผลิตกล้วยไม้	<u>เกษตรกร 100 ราย</u> ในระบบ Traceability	ปี 68-69	3 ล้านบาท	เกษตรจังหวัด สวท.มาตรฐานสินค้า
7	เชื่อมโยงตลาดพรีเมียม	จับคู่ธุรกิจ/งานแสดงสินค้า ตลาดส่งออก	MOU ส่งออก <u>3 ประเทศ</u>	ปี 68-70	4 ล้านบาท	พาณิชย์จังหวัด หอการค้าจังหวัด

รวมงบประมาณ : 35 ล้านบาท | แผลงงบ: งบจังหวัด, งบกลุ่มจังหวัด, งบกระทรวงเกษตรฯ

ตัวอย่างตารางแผนปฏิบัติการ ปี 2568

ระดับพื้นที่ (Area-Level Action Plan)



ลำดับ	กิจกรรมหลัก	ตัวชี้วัด (KPIs)	ระยะเวลา	งบประมาณ	สถานะ	ผู้รับผิดชอบ
01	อบรมมาตรฐาน GAP สินค้าเกษตร	เกษตรกรผ่าน <u>GAP $\geq$ 80%</u>	ม.ค.-มี.ค.	50,000 บาท	แล้วเสร็จ	เกษตรอำเภอ
02	สร้างแบรนด์ชุมชน	มีแบรนด์ชุมชน <u>1 แบนด์</u>	เม.ย.-มิ.ย.	80,000 บาท	แล้วเสร็จ	เกษตรจังหวัด
03	เชื่อมตลาดออนไลน์ และออฟไลน์	ยอดขาย <u>เพิ่ม 20%</u>	ก.ค.-ก.ย.	30,000 บาท	กำลังดำเนินการ	ส่วนกลาง





การวิเคราะห์เกณฑ์รายได้ตามสมการของกรมส่งเสริมการเกษตร (2i = Y)

	Y			
	1.5	2	2.5	3
ปี 2566	ปี 2567	ปี 2568	ปี 2569	ปี 2570
รายได้ที่คาดหวัง (บาท)	141,750	189,000	236,250	283,500
ค่าที่เกิดขึ้นจริง (บาท)	94,500	260,061		
รายได้จากมูลค่าสินค้า (บาท)	142,194			



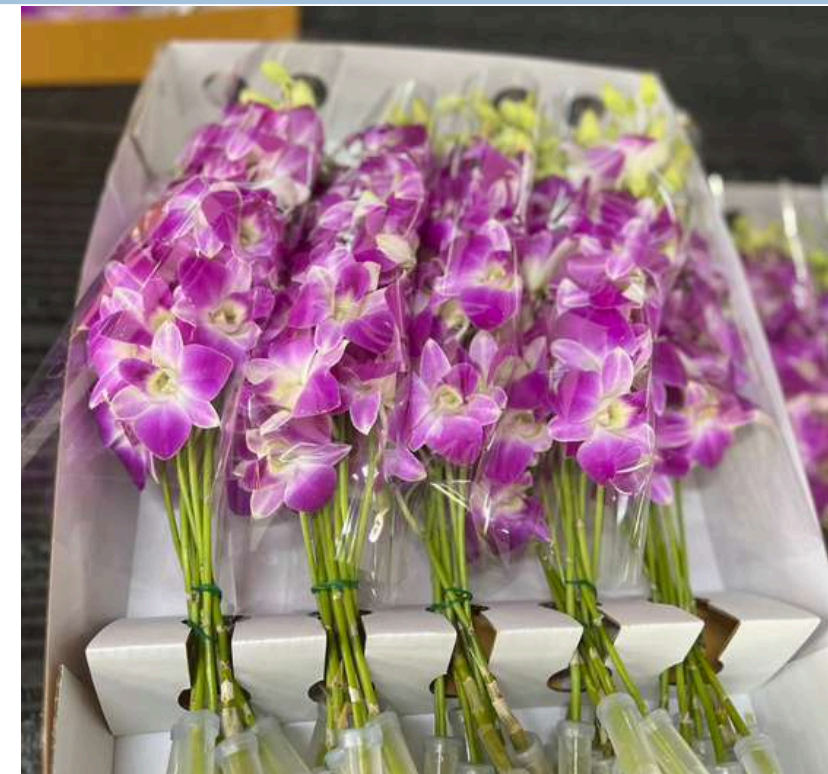
ปี 2568	
ปริมาณผลผลิตที่เก็บเกี่ยวได้ (กิโลกรัม/ไร่/ปี)	A
ราคาขายผลผลิต (บาท/กิโลกรัม)	B
1. มูลค่าสินค้า (บาท/ปี)	A X B
2. รายได้เสริมภาคเกษตร (บาท/ปี)	C
3. รวมรายได้ทางการเกษตร (บาท/ปี)	1 + 2

เกณฑ์รายได้แปลงใหญ่กล้วยไม้ หมู่ 2 ต.หนองนกไข่ อ.กะกุ่มแบน จ.สมุทรสาคร



ภาพที่ 5 กราฟเส้นแสดงการวัดผลเกณฑ์รายได้ตามสมมติฐานของกรมส่งเสริมการเกษตร

ผลผลิตและผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม



สรุปรายได้ที่เกิดขึ้น ปี 2568

Max	ค่าเฉลี่ย	SD	Min
กลุ่มผู้ปลูกสับปะรดบ้านตอเกตุ จ.ประจวบคีรีขันธ์ (พันธุ์ปัตตาเวีย) เพิ่มขึ้น 9.77 เท่า	2.57	1.74	YSF จ.สุพรรณบุรี (กล้วยไม้) เพิ่มขึ้น 1.54 เท่า

address ที่มีการรายได้เพิ่มขึ้นมากที่สุด (Max)
และเพิ่มขึ้นของรายได้น้อยที่สุด (Min)

ประเภท	address	ชนิดสินค้า	ค่า i	ค่าคาดหวัง (2i)	รายได้ที่เกิดขึ้นจริง	เพิ่มขึ้น (เท่า)
แปลงใหญ่	กลุ่มผู้ปลูกสับปะรดบ้านตอเกตุ จ.ประจวบคีรีขันธ์	สับปะรด (ปัตตาเวีย)	59,555	119,110	582,110	9.77
	แปลงใหญ่ผัก จ.สุพรรณบุรี	พืชผัก	48,000	96,000	147,250	3.07
	แปลงใหญ่กล้วยไม้ จ.สมุทรสาคร	กล้วยไม้	94,500	189,000	219,316	2.32
	กลุ่มผู้ปลูกสับปะรดบ้านตอเกตุ จ.ประจวบคีรีขันธ์	สับปะรด (MD2)	124,800	249,600	250,880	2.01
วิสาหกิจชุมชน	วิสาหกิจชุมชนมะพร้าว น้ำหอม บ้านกลางคลองตาปลั่ง จ.สมุทรสาคร	มะพร้าว	9,918,200	19,836,400	20,895,200	2.11
	วิสาหกิจชุมชนไร่นาอินทรีย์บ้านหนองปลาตุ๊ก จ.ราชบุรี	กล้วย	396,000	792,000	818,000	2.07
SF/YSF	SF จ.ประจวบคีรีขันธ์	ผักสลัด	1,108,800	493,200	1,431,200	2.58
	SF จ.นครปฐม	มะนาว	450,000	256,500	493,500	2.19
	YSF จ.สมุทรสาคร	มะพร้าว	762,300	903,000	1,623,000	2.13
	YSF จ.สมุทรสงคราม	ส้มโอ	450,000	900,000	912,000	2.03
ไม่ผ่าน	แปลงใหญ่กล้วยไม้ จ.นครปฐม	กล้วยไม้	221,645	443,290	394,036	1.78
	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มมะม่วงบ้านท่าทอง จ.สุพรรณบุรี	มะม่วง	1,863,968	3,727,936	3,237,500	1.74
	SF จ.สุพรรณบุรี	พืชผัก	160,560	321,120	274,080	1.71
	YSF จ.สุพรรณบุรี	กล้วยไม้	8,063,220	16,126,440	12,425,000	1.54

เป้าหมายตามประเภท address
ที่มีการเติบโตของรายได้มากที่สุด
3 อันดับแรก น้อยที่สุด และไม่ผ่าน



เปรียบเทียบรายได้ก่อน - หลังเข้าร่วมโครงการ แปลงสินค้าที่คัดเลือกจ.สมุทรสาคร ปี 2568



Milestone สำคัญที่ต้องติดตาม ปี 2569

Q1

พ.ย. - ธ.ค. 68

- จัดทำแผนปฏิบัติการจังหวัด
- สำรวจ/ยืนยันความพร้อมเกษตรกร (กลุ่มเดิม)

Q2

ม.ค. - มี.ค. 69

- อบรมมาตรฐาน GAP
- รายงานความก้าวหน้า ครั้งที่ 1 (เกษตรกรผ่าน GAP $\geq 80\%$)

Q3

เม.ย. - มิ.ย. 69

- สร้างแบรนด์ชุมชน
- รายงานความก้าวหน้า ครั้งที่ 2 (มีแบรนด์ชุมชน 1 แบรนด์)

Q4

ต.ค. - ธ.ค.

- เชื่อมตลาดออนไลน์และออฟไลน์
- รายงานความก้าวหน้า ครั้งที่ 3 (รายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้น $\geq 20\%$)
- นำเสนอผลสำเร็จต่อส่วนกลาง

ตัวชี้วัดสำคัญที่ต้องรายงาน

-  จำนวนเกษตรกรเข้าร่วม (เป้าหมาย/ผลจริง)
-  จำนวนครั้ง ที่ติดตามความก้าวหน้า (≥ 3 ครั้ง/ปี)
-  % เกษตรกรผ่าน GAP ($\geq 80\%$)
-  รายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้น ($\geq 20\%$)
-  จำนวนแบรนด์ชุมชนที่สร้าง (≥ 1 แบรนด์/จังหวัด)
-  ยอดขายผ่านช่องทางใหม่ (เพิ่มขึ้น 20%)

แผนพัฒนารายสินค้าและแผนปฏิบัติการระดับพื้นที่

จังหวัดสมุทรสาคร | โครงการ 1 ท้องถิ่น 1 สินค้าเกษตรมูลค่าสูง

สินค้า	เป้าหมายการพัฒนา	กิจกรรมหลัก	ระยะเวลา	หน่วยงานรับผิดชอบ
กุ้งขาวแวนนาไม	ยกระดับสู่ Premium ส่งออกตลาดญี่ปุ่น/EU	- รับรอง ASC/BAP - ระบบ Biofloc - Traceability	ปี 2568-2570 (3 ปี)	สนง.ประมงจังหวัด กรมประมง
ปลาสด	สร้างแบรนด์ GI เพิ่มมูลค่าแปรรูป	- รับรอง GI - แปรรูปพร้อมทาน - ตลาดออนไลน์	ปี 2568-2570 (3 ปี)	สนง.ประมงจังหวัด พาณิชย์จังหวัด
เกลือทะเล	เกลือสปา/เกลือสุขภาพ เพิ่มมูลค่า 5-10 เท่า	- พัฒนาผลิตภัณฑ์ - มาตรฐาน อย. - ท่องเที่ยวเกลือ	ปี 2568-2570 (3 ปี)	พาณิชย์จังหวัด อุตสาหกรรมจังหวัด
มะพร้าวน้ำหอม	ส่งออกผลสด+น้ำมะพร้าว ตลาดพรีเมียม	- รับรอง GAP - แปรรูปน้ำมะพร้าว - Cold Chain	ปี 2568-2570 (3 ปี)	กรมส่งเสริมการเกษตร สหกรณ์จังหวัด
กะปิ	ยกระดับมาตรฐาน สร้างแบรนด์ส่งออก	- มาตรฐาน GMP - บรรจุภัณฑ์ใหม่ - ตลาด ASEAN	ปี 2568-2570 (3 ปี)	สนง.ประมงจังหวัด พัฒนาชุมชนจังหวัด

หมายเหตุ : แผนปฏิบัติการนี้สอดคล้องกับยุทธศาสตร์จังหวัดสมุทรสาคร และกรอบ BCG Model ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

แผนปฏิบัติการระดับพื้นที่ จังหวัดสมุทรสาคร

ปีงบประมาณ 2568 - 2570 | สอดคล้องยุทธศาสตร์จังหวัดและกรอบ BCG Model

ลำดับ	กิจกรรม	รายละเอียด	ตัวชี้วัด/เป้าหมาย	ระยะเวลา	งบประมาณ	หน่วยงานรับผิดชอบ
1	พัฒนาคุณภาพกุ้งขาวแวนนาไม	ส่งเสริมมาตรฐาน ASC/BAP ระบบ Biofloc ลดต้นทุน	ฟาร์มรับรอง ASC 20 แห่ง ลดต้นทุน 15%	ปี 68-70	15 ล้านบาท	สนง.ประมงจังหวัด กรมประมง
2	สร้างแบรนด์ GI ปลาสด	ขึ้นทะเบียน GI พัฒนาแปรรูปพร้อมทาน	ได้รับ GI ภายในปี 69 ผลิตภัณฑ์ใหม่ 5 รายการ	ปี 68-69	8 ล้านบาท	พาณิชย์จังหวัด สนง.ประมงจังหวัด
3	เพิ่มมูลค่าเกลือทะเล	พัฒนาเกลือสปา/สุขภาพ มาตรฐาน อย./ท่องเที่ยว	ผลิตภัณฑ์เกลือสุขภาพ 10 SKU นักท่องเที่ยว +30%	ปี 68-70	12 ล้านบาท	อุตสาหกรรมจังหวัด พาณิชย์จังหวัด
4	ส่งออกมะพร้าวน้ำหอม	รับรอง GAP/แปรรูปน้ำมะพร้าว Cold Chain logistics	ส่งออกเพิ่ม 25% GAP 50 แปลง	ปี 68-70	10 ล้านบาท	กรมส่งเสริมการเกษตร สหกรณ์จังหวัด
5	ยกระดับกะปิ	มาตรฐาน GMP บรรจุกักตุน/ตลาด ASEAN	GMP 15 ราย ส่งออก ASEAN 3 ประเทศ	ปี 68-70	7 ล้านบาท	สนง.ประมงจังหวัด พัฒนาชุมชนจังหวัด
6	พัฒนาระบบ Traceability	QR Code ย้อนกลับแหล่งผลิต ทุกสินค้าเป้าหมาย	สินค้า 5 ชนิด เกษตรกร 200 ราย	ปี 68-69	5 ล้านบาท	เกษตรจังหวัด สนง.มาตรฐานสินค้า
7	เชื่อมโยงตลาดพรีเมียม	จับคู่ธุรกิจ/ตลาดออนไลน์ งานแสดงสินค้า	MOU 10 ฉบับ ยอดขายออนไลน์ +40%	ปี 68-70	6 ล้านบาท	พาณิชย์จังหวัด หอการค้าจังหวัด

รวมงบประมาณ : 63 ล้านบาท | แหล่งงบ: งบจังหวัด, งบกลุ่มจังหวัด, งบกระทรวงเกษตรฯ

Q&A : คำถามที่พบบ่อย

Q1: จังหวัดสามารถคัดเลือกสินค้าเกษตรมูลค่าสูงอย่างไร?

ใช้หลักเกณฑ์ 7 ข้อที่กำหนด เช่น มูลค่าตลาด ศักยภาพพื้นที่ ความพร้อมเกษตรกร โดยผ่านคณะกรรมการระดับจังหวัดพิจารณา

Q2: งบประมาณมาจากแหล่งใด และจังหวัดต้องจัดสรรเองหรือไม่?

งบประมาณมาจาก 3 แหล่ง: งบจังหวัด งบกลุ่มจังหวัด และงบกระทรวงเกษตรฯ จังหวัดเสนอแผนผ่านระบบ eMENSCR

Q3: ตัวชี้วัดความสำเร็จวัดอย่างไร?

วัดจาก 3 มิติ: รายได้เกษตรกรเพิ่มขึ้น (%), จำนวนเกษตรกรที่ได้รับมาตรฐาน (GAP/GI/GMP) และมูลค่าการตลาดที่เพิ่มขึ้น

Q4: หากจังหวัดยังไม่มีสินค้าเกษตรมูลค่าสูงที่ชัดเจน ทำอย่างไร?

ให้เริ่มจากการวิเคราะห์ศักยภาพพื้นที่ร่วมกับเกษตรกร แล้วเสนอสินค้าที่มีโอกาสยกระดับได้ภายใน 1-2 ปี ไม่จำเป็นต้องเป็นสินค้าที่มีมูลค่าสูงอยู่แล้ว

THANK
YOU!

Together,
we power possibility.



081-8131127



rapeepen@hotmail.com



www.agriman.go.th