# การเพิ่มมูลค่าสมุนไพรและศักยภาพหมอพื้นบ้าน กรณีศึกษา: รูปแบบวิสาหกิจชุมชน กับแนวทางการวิจัยเชิงอนาคตในจังหวัดลำปาง

Increasing Value of Herbs and Potential of indigenous healers, A Case Study: Community Enterprise Model and Future Research Guidelines in Lampang Province

พระครูสุตชยาภรณ์[1] และจิรัฐิติกาล ศิลปสุวรรณ[2]
Phrakhru Sutachayaporn and Jiratithigan Sillapasuwan

Received: January 11, 2023
Revised: October 17 2023
Accepted: October 21, 2023

## บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาการดำเนินการของวิสาหกิจชุมชนด้านสมุนไพรและหมอพื้นบ้าน 2) ศึกษานวัตกรรมการดำเนินงานเพื่ออนาคตในด้านการเพิ่มมูลค่าสมุนไพรและศักยภาพหมอพื้นบ้าน และ 3) วิเคราะห์รูปแบบการใช้นวัตกรรมของวิสาหกิจชุมชนและแนวทางการวิจัยเชิงอนาคต ด้านเพิ่มมูลค่าสมุนไพรและศักยภาพหมอพื้นบ้านในจังหวัดลำปาง เป็นการวิจัยแบบผสานวิธี เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม แบบสัมภาษณ์ กลุ่มตัวอย่างจากสมาชิกวิสาหกิจชุมชน จำนวน 118 คน โดยใช้สูตรของทาโร ยามาเน และสุ่มแบบบังเอิญ กลุ่มเป้าหมาย คือ หมอพื้นบ้าน ประธานวิสาหกิจชุมชน และสมาชิก ร่วมกับผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 20 คน ผลการวิจัย พบว่า 1) รูปแบบการดำเนินการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการแสวงหาความรู้จากผู้เชี่ยวชาญในการผลิต มีการแนะนำเกี่ยวกับสินค้า มีความคิดสร้างสรรค์ การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ มีการกำหนดบทบาทหน้าที่อย่างชัดเจน มีการจัดผลิตภัณฑ์ที่มีสรรพคุณตามที่ระบุไว้ในฉลาก

[1] มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาลัยสงฆ์นครลำปาง; Mahachulalongkornrajavidyalaya University, Lampang Buddhist College

[2] มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร; Kamphaeng Phet Rajabhat University
Corresponding author, e-mail: singchai2559@mail.com, Tel. 087-1847139

มีการปฏิบัติสูงสุด มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ด้านหมอพื้นบ้านได้รู้จักใช้ยาสมุนไพรรักษาโรคให้ตรงกับอาการแห่งโรคของผู้ป่วย และมีวิธีแนะนำการดูแลสุขภาพให้กับคนป่วย 2) นวัตกรรมการดำเนินงานเพื่ออนาคตกลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีความมุ่งมั่นในการทำงานร่วมกันเพื่อแก้ไขปัญหา ผลิตสินค้าที่ไม่ส่งผลกระทบต่อระบบนิเวศน์และสิ่งแวดล้อมในท้องถิ่น การดำเนินการทางการตลาดและมีการจัดแสดงผลิตภัณฑ์สมุนไพร โดยมีการจำหน่ายในงานแสดงสินค้าซึ่งมีการจัดโดยภาครัฐและเอกชน ด้านศักยภาพหมอพื้นบ้านได้มีการพัฒนาความรู้และพัฒนาศักยภาพทางการแพทย์แผนไทยให้มีศักยภาพเพียงพอที่จะได้รับการรับรองจากทางราชการ และ 3) รูปแบบการใช้นวัตกรรมของวิสาหกิจชุมชนและแนวทางการวิจัยเชิงอนาคตกลุ่มวิสาหกิจชุมชน หมอพื้นบ้าน และสมาชิกได้มีการลงทุนสนับสนุนการวิจัย สร้างความสัมพันธ์อันดีกับปราชญ์ท้องถิ่น ผู้เชี่ยวชาญด้านสมุนไพรและนักการตลาด ขอรับคำแนะนำในสิ่งที่พวกเขามีความรู้ หมอพื้นบ้าน ได้รับการยอมรับ ได้รับการเชิญเป็นวิทยากร และเป็นที่ปรึกษางานวิจัยผลิตภัณฑ์สมุนไพรและทำวิจัยเอง ได้รับการยกมาตรฐานสินค้า

**คำสำคัญ**: การเพิ่มมูลค่าสมุนไพร, วิสาหกิจชุมชน, ศักยภาพหมอพื้นบ้าน

## Abstract

The objectives of this research article were 1) to study the operations of community enterprises in the field of herbs and indigenous healers; 2) to study operational innovations for the future in terms of increasing value of herbs and the potential of indigenous healers; and 3) to analyze the patterns of innovation use of community Enterprise and future research guidelines for increasing value of herbs and the potential of indigenous healers in Lampang province. It was the mixed method research. The research tools were a questionnaire and interview form from the samples of 118 community enterprise members using Taro Yamane's formula and accidental sampling. The target group was indigenous healers, community enterprise presidents, and members together with 20 experts. The results of the research found that 1) in terms of the operational patterns of community enterprise groups, there were knowledge seeking from experts in production, recommendations about the product, creative thinking, new product design. Roles and duties were

clearly defined. There were products that had properties as stated on the label. There was the highest practice. The average was at a high level. Indigenous healers have learned to use herbal medicines to treat diseases according to the symptoms of the patient's disease. And there was a way to recommend health care to sick people; 2) in terms of operational innovations for the future of community enterprise groups, there was a commitment to work together to solve problems. Products were produced that did not affect the local ecosystem and environment. There was a marketing operation. There was Herbal products display by selling at trade shows organized by the public and private sectors. Regarding the potential of Indigenous healers, there was development of knowledge and potential of Thai traditional medicine to have sufficient potential to receive government certification; 3) in terms of patterns of using innovations of community enterprises and future research guidelines for community enterprise groups, indigenous healers and members, there was investment to support research. A good relationship has been established with local scholars, herbal experts and marketers to obtain advice on what they had knowledge of. Indigenous healers were accepted. They were Invited to be the lecturers and were the research consultants for herbal products and were themselves researchers. In addition, product standards have been raised.

**Keywords**: Increasing Value of Herbs, Community Enterprise, Potential of Indigenous Healers

## บทนำ

หลักการของวิสาหกิจชุมชนซึ่งเป็นเจ้าของและผู้ดำเนินการ นำผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน โดยใช้วัตถุดิบ ทรัพยากร ทุน แรงงานในชุมชน เป็นหลักโดยมีแนวคิดริเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชนซึ่งสร้างเป็นนวัตกรรมเป็นฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น ผสมผสานภูมิปัญญาสากล และเพิ่มมูลค่าเป็นสิ่งที่สำคัญในชุมชนและมีคุณค่าแล้ว จึงนำมาทำการเพิ่มมูลค่าสมุนไพรและศักยภาพหมอพื้นบ้าน จังหวัดลำปาง

บริบทจังหวัดลำปาง ตั้งอยู่ภาคเหนือตอนบนของประเทศไทย ห่างจากกรุงเทพฯ ตามทางหลวงแผ่นดินสายพหลโยธินประมาณ 602 กิโลเมตร ตามทางรถไฟประมาณ 625 กิโลเมตร มีเนื้อที่ประมาณ 12,533.961ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 7,833,726 ไร่ มีพื้นที่ใหญ่เป็นอันดับ 5 ของภาคเหนือ รองจากเชียงใหม่ ตาก แม่ฮ่องสอน และเพชรบูรณ์ ส่วนวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนจังหวัดลำปาง มีจำนวน 1,731 แห่งจำนวนสมาชิก 24,312 ราย เครือข่ายจำนวน 13 อำเภอ 14 แห่ง จำนวนสมาชิก 234 ราย มีกลุ่มสมาชิกกระจายไปทั้ง 13 อำเภอ (สำนักงานเกษตรจังหวัดลำปาง, 2566) ลักษณะพื้นที่มีทั้งพื้นที่ราบ ที่ลุ่ม และที่ดอนเหมาะกับการเจริญเติบโตของพืชพรรณธัญญาหาร สิ่งหนึ่งในนั้น ซึ่งเป็นสิ่งที่น่าสนใจและน่าจะค้นหาแนวทางการศึกษา และนำมาขยายเพาะพันธุ์ต้นกล้า เพื่อรักษาอนุรักษ์ และศึกษาสรรพคุณ เพื่อนำมาขยายพันธ์ไม่ให้สูญพันธ์ และมีการเก็บรักษาให้อยู่ในพื้นที่จังหวัดลำปางตลอดไป สิ่งนั้นก็คือ ต้นกล้าไม้ต่าง ๆ ที่เป็นตัวยาสมุนไพรในท้องถิ่น (จุมพล พูลภัทรชีวิน, 2525) แต่จังหวัดลำปางยังมีปัญหาด้านการส่งเสริมและพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตและการสร้างมูลค่าเพิ่มสินค้าสมุนไพร เนื่องจากยังขาดกระบวนการวิจัยและพัฒนา เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการดำเนินการ ขาดองค์ความรู้ด้านการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ขาดแนวทางการเพิ่มศักยภาพของหมอพื้นบ้านในการให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการที่เป็นวิสาหกิจชุมชนได้นำแนวทางไปสร้างต้นแบบการเรียนรู้และนวัตกรรมในแนวการวิจัยเชิงอนาคต ไม่ทราบขั้นตอนการลงพื้นที่ เพื่อค้นหาเป้าหมายที่สามารถนำแนวทางการลงพื้นที่ให้ไปช่วยเหลือสังคม และขาดผู้เชี่ยวชาญให้คำปรึกษาอย่างจริงจังในทุกมิติ ขาดการพัฒนาสินค้าให้มีการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์สินค้าเกษตรด้านสมุนไพรและนำไปแปรรูป และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน รวมถึงขาดการเงินสำหรับการลงทุน และขาดทักษะการจัดทำบัญชี และการตลาด เช่น การจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์

ปัญหาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ส่วนใหญ่ยังไม่สวยงาม ไม่น่าสนใจ ไม่มีการพัฒนาสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม ขาดความเข้าใจในคุณค่าและมูลค่าของสินค้า ขาดเครื่องมืออุปกรณ์ที่มีคุณภาพในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ลูกค้าไม่ค่อยนิยมในตัวผลิตภัณฑ์ ความต้องการของกลุ่ม คือ การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น การสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักและน่าสนใจ มีช่องทางจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน ผ่านการรับรอง จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) เป็นต้น จากการศึกษางานวิจัยที่ผ่านมาเกี่ยวกับแนวทางการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน พบว่า แนวทางการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน ก็คือ การจัดฝึกอบรมให้กับคนรุ่นใหม่ในชุมชน จัดการศึกษาดูงานต่างพื้นที่ วางแผนการบริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียน ติดต่อ

บริษัทภายนอกที่สามารถจัดหาวัตถุดิบที่มีราคาถูกและมีคุณภาพ พึ่งพาเทคโนโลยีการผลิต และยกระดับมาตรฐานการผลิตสินค้าให้ได้ขึ้นทะเบียนอาหาร และยา (เขมิกา สงวนพวก และจิตรลดา รอดพลอย, 2564)

ผู้วิจัยได้ใช้นวัตกรรมการคิดประยุกต์ คือ การนำหลักพุทธธรรมมาปรับใช้เป็นฐานการดำเนินงาน และบูรณาการกับการสร้างนวัตกรรมต่าง ๆ เช่น ด้านผู้ประกอบการ ด้านเครือข่ายธุรกิจ ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน ด้านการพัฒนาศักยภาพหมอพื้นบ้าน เมื่อทุกขั้นตอนในการทำงานทรัพยากรบุคคลดีมีคุณภาพ มีเหตุผล มีจิตเมตตา มุ่งช่วยสังคมไม่เห็นแก่ตัว มีจิตอาสาช่วยสังคม ปลอดภัยทุกกระบวนการทำงาน มีส่วนร่วมดี สิ่งเหล่านี้ย่อมเป็นนวัตกรรมเพื่ออนาคตในด้านการเพิ่มมูลค่าสมุนไพรและศักยภาพหมอพื้นบ้านในจังหวัดลำปาง ด้วยมีการสำรวจและประสานงานกับหมอพื้นบ้านลงพื้นที่แสวงหาข้อมูล แล้วนำมาวิเคราะห์รูปแบบการใช้นวัตกรรมของวิสาหกิจชุมชนและแนวทางการวิจัยเชิงอนาคตด้านเพิ่มมูลค่าสมุนไพรและศักยภาพหมอพื้นบ้านในจังหวัดลำปาง โดยคาดหวังว่า ผลการวิจัยครั้งนี้ จะเป็นประโยชน์แก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน หมอพื้นบ้าน และประชาชนทั่วไป ที่สนใจที่จะศึกษานวัตกรรมผลิตภัณฑ์สมุนไพรให้คงอยู่ในท้องถิ่นและใช้เป็นแหล่งเรียนรู้ และเพิ่มมูลค่า เพิ่มศักยภาพให้ทั่วถึงต่อไป

## วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาการดำเนินการของวิสาหกิจชุมชนด้านสมุนไพรและหมอพื้นบ้านในจังหวัดลำปาง

2. เพื่อศึกษานวัตกรรมการดำเนินงานเพื่ออนาคตในด้านการเพิ่มมูลค่าสมุนไพรและศักยภาพหมอพื้นบ้านในจังหวัดลำปาง

3. วิเคราะห์รูปแบบการใช้นวัตกรรมของวิสาหกิจชุมชนและแนวทางการวิจัยเชิงอนาคตด้านเพิ่มมูลค่าสมุนไพรและศักยภาพหมอพื้นบ้านในจังหวัดลำปาง

## วิธีดำเนินการวิจัย

ผู้วิจัยได้ใช้รูปแบบการวิจัยแบบผสานวิธี โดยมีวิธีดำเนินการวิจัย ดังนี้

ระยะที่ 1 การดำเนินการของวิสาหกิจชุมชนด้านสมุนไพรและหมอพื้นบ้านในจังหวัดลำปาง ใช้วิธีการวิจัยเชิงปริมาณ ในลักษณะผสานวิธี โดยมุ่งศึกษาลงพื้นที่สังเกต ลงทึกข้อมูล แจกแบบสอบถาม จากกลุ่มประชาชน เช่น หมอพื้นบ้าน กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และผู้เชี่ยวชาญกลุ่มทำงานในพื้นที่ของกลุ่มประชากร เช่น ดร.บุญเติม ปิงวงส์ หมอสวัสดิ์ หมอมาณพ ประโรมรำ และหัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน และกลุ่มสมาชิก ทำให้ทราบวิธีการดำเนินงานหลากหลาย

ระยะที่ 2 การศึกษานวัตกรรมการดำเนินงานเพื่ออนาคตในด้านการเพิ่มมูลค่าสมุนไพรและศักยภาพหมอพื้นบ้านในจังหวัดลำปาง ใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ การลงพื้นที่ โดยใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึก โดยเฉพาะผู้ที่ทำกิจการ ของแต่ละท่านที่มีที่ประกอบอาชีพด้านผลิต จำหน่ายสมุนไพร และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เป็นระดับประธานหัวหน้า ทำให้ทราบแนวทางการใช้นวัตกรรมการดำเนินงาน ได้มี่การวิเคราะห์ให้เห็นนวัตกรรม การดำเนินงานด้านผู้ประกอบการโดยใช้หลักสัมมัปปธาน 4 เป็นนวัตกรรมการดำเนินการ กล่าวคือ ใช้สังวรปธานเป็นฐานการผลิตสินค้าไม่ให้มีผลกระทบในทางเสียหายต่อระบบนิเวศน์และสิ่งแวดล้อมในท้องถิ่น ใช้ปหานปธาน เป็นฐานการประสานงานร่วมมือกันกับสมาชิกเพื่อแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น ใช้ภาวนาปธาน เป็นฐานพัฒนาวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรให้กลุ่มสมาชิกสามารถพึ่งตนเองได้อย่างเป็นรูปธรรม มีการแสวงหาความรู้จากผู้เชี่ยวชาญในการผลิตและการอบรมเพิ่มเติมการแปรรูป และใช้อนุรักขนาปธาน เป็นฐานการเชื่อมโยงองค์ความรู้ของชุมชนสู่การพัฒนาสินค้าสมุนไพรเชิงธุรกิจ และการพัฒนาสินค้าของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรให้สนองความต้องการของผู้บริโภค

ด้านเครือข่ายธุรกิจ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการจัดการการตลาด และช่องทางการจำหน่าย ใช้หลักอัตถจริยา เป็นนวัตกรรมดำเนินการ กล่าวคือ ใช้เป็นฐานการนำสินค้าสมุนไพรเข้าร่วมจัดแสดงและจำหน่ายในงานแสดงสินค้าที่ทางภาครัฐหรือภาคเอกชนจัดขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ และให้ความร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ เพื่อกระจายสินค้าสมุนไพรให้เข้าถึงผู้บริโภคอย่างกว้างขวาง มีการแนะนำเกี่ยวกับสินค้า มีวิธีให้ลูกค้าเลือกซื้อได้หลายทาง กำหนดราคาสินค้าที่เหมาะสมกับตลาดและเกิดแรงจูงใจแก่ลูกค้า

ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ และผลิตภัณฑ์ ใช้หลักวุฒิธรรม 4 เป็นนวัตกรรมดำเนินการ กล่าวคือ ใช้ปุริสสังเสวะ เป็นฐานการคบหาบุคคลที่มีธุรกิจในลักษณะเดียวกัน ใช้สัทธัมมัสสวนะ เป็นฐานการเรียนรู้งานของเขา ใช้โยนิโสมนสิการ เป็นฐานการพิจารณาจุดเด่นที่เรียนรู้มา ที่คาดว่าจะทำให้ลูกค้ามีความสนใจมากขึ้น ใช้ธัมมานุธัมมปฏิบัติ เป็นฐานการนำจุดเด่นที่เรียนรู้มานั้น มาทดลองออกแบบผลิตภัณฑ์สินค้าให้เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด และสร้างจุดเด่นของสินค้าและสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์สินค้าและบริการ รูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่มีสรรพคุณตรงตามฉลาก โดยให้สมาชิกมีส่วนร่วมในทุกขั้นตอนของการผลิต แล้วจำหน่ายสินค้าผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

ด้านศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน:ด้านการดำเนินงาน ใช้หลักสัจจะ เป็นนวัตกรรมดำเนินการ กล่าวคือ ใช้ความจริงใจ เป็นฐานในการชี้แจงแผนและเปิดโอกาสให้กรรมการและสมาชิกวิสาหกิจชุมชนได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับ ดำเนินงานตามแผนที่ได้ปรับปรุงตาม

สถานการณ์ กำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างชัดเจน ส่วนการใช้หลักวุฒิธรรม 4 เป็นนวัตกรรมดำเนินการ คือ ใช้สัปปุริสสังเสวะ เป็นฐานในการคบหา สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับปราชญ์พื้นบ้าน ผู้เชี่ยวชาญด้านสมุนไพร และนักการตลาด ใช้สัทธัมมัสสวนะ เป็นฐานการขอรับคำแนะนำในสิ่งที่ท่านเหล่านั้นมีความรู้ มีความเชี่ยวชาญ ใช้โยนิโสมนสิการ เป็นฐานการเลือกเฟ้นสิ่งที่ควรปฏิบัติ และพิจารณาผลที่เป็นประโยชน์ที่อาจจะเกิดขึ้น และใช้ธัมมานุธัมมปฏิบัติ เป็นฐานการนำสิ่งที่เห็นว่าจะนำมาใช้ในงานของตน มาทดลองฝึกปฏิบัติให้เห็นผลดีเชิงประจักษ์ก่อน แล้วจึงค่อยนำมาใช้ในงานจริง เพื่อสร้างความแตกต่างและหลากหลายของผลิตภัณฑ์สมุนไพร และเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค

ด้านการสร้างประโยชน์ต่อชุมชน: ใช้หลักอัตถจริยา เป็นนวัตกรรมดำเนินการ กล่าวคือ ใช้หลักการบำเพ็ญตนให้เป็นประโยชน์ เป็นฐานในการช่วยให้คนในชุมชนที่ร่วมงานด้วยมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามสัดส่วนการร่วมทุน และค่าแรงงานในการทำผลิตภัณฑ์

ด้านการเพิ่มศักยภาพหมอพื้นบ้าน: ใช้หลักภาวนา 4 เป็นนวัตกรรมดำเนินการ กล่าวคือ ใช้กายภาวนา เป็นฐานในการฝึกพัฒนาร่างกายของตนให้สมบูรณ์เพื่อเป็นแบบอย่างแก่ประชาชน สีลภาวนา เป็นฐานการแสดงทางกายและวาจาที่เป็นมิตรกับผู้อื่นเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคนในชุมชน จนถึงขั้นทำให้ประชาชนยอมรับนับถือ ใช้จิตตภาวนาเป็นฐานการตั้งใจรักษาผู้ป่วยด้วยความเมตตา กรุณา โดยไม่เลือกชนชั้นวรรณะของผู้ป่วย และใช้ปัญญาภาวนา เป็นฐานการค้นคว้าแสวงหาความรู้ และทดสอบสรรพคุณสมุนไพรใหม่ ๆ เพื่อนำผลการทดสอบมาใช้ในการรักษาโรคใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้น รู้จักใช้ยาสมุนไพรในการบำบัดรักษาโรคที่ตรงกับอาการโรคของผู้ป่วย และมีวิธีการแนะนำในการดูแลสุขภาพแก่ผู้ป่วย การซักถามอาการ โดยดูหน้าผู้ป่วยประกอบ แล้วจึงวินิจโรค การแนะนำให้ผู้ป่วยงดรับประทานสิ่งที่แสลงโรค การใช้ยาสมุนไพรเป็นตัวหลักในการรักษาโรคของผู้ป่วย การติดตามผลการรักษาผู้ป่วย

ระยะที่ 3 การแสวงหารูปแบบการใช้นวัตกรรมของวิสาหกิจชุมชนและแนวทางการวิจัยเชิงอนาคต ด้านเพิ่มมูลค่าสมุนไพรและศักยภาพหมอพื้นบ้านในจังหวัดลำปาง โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้รับ หากหมอพื้นบ้านต้องการทำวิจัยก็ต้องเตรียมเงินทุนให้เพียงพอต่อการทำวิจัย และแสวงหาความรู้เกี่ยวกับชื่อ และสรรพคุณของสมุนไพร ส่วนแนวทางการวิจัย ควรใช้หลักวุฒิธรรม 4 เป็นนวัตกรรมเพื่อการวิจัย กล่าวคือ 1) ใช้สัปปุริสสังเสวะ เป็นฐานในการคบหา สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับปราชญ์พื้นบ้าน ผู้เชี่ยวชาญด้านสมุนไพร และนักการตลาด 2) ใช้สัทธัมมัสสวนะ เป็นฐานขอรับคำแนะนำในสิ่งที่ท่านเหล่านั้นมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ 3) ใช้โยนิโสมนสิการ เป็นฐานเลือกเฟ้นสิ่งที่ได้รับคำแนะนำมานั้น ในประเด็นที่เห็นว่าควรปฏิบัติหรือ

นำมาใช้ และพิจารณาผลที่คาดว่าจะใช้ประโยชน์ได้ 4) ใช้ธัมมานุธัมมปฏิบัติ เป็นฐานการนำสิ่งที่เลือกเฟ้นนั้นมาทดลอง ฝึกปฏิบัติให้เห็นผลดีที่ได้เชิงประจักษ์ แล้วสรุปผลงานวิจัย และนำไปใช้ในงานจริงการปฏิบัติหน้าที่ของผู้วิจัยเช่นนี้ จะทำให้งานในวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรในอนาคตได้ชนิดผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่มีประสิทธิภาพจนสามารถเพิ่มราคาผลิตภัณฑ์ได้ โดยไม่กระทบความรู้สึกของลูกค้า หมอพื้นบ้าน ทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาและร่วมงานวิจัยผลิตภัณฑ์สมุนไพร และให้ความรู้ด้านสมุนไพร ส่วนแนวทางการร่วมวิจัย ควรใช้หลักวุฒิธรรม 4 เป็นนวัตกรรมเพื่อร่วมการวิจัย คือ 1) ใช้กายภาวนา เป็นฐานการฝึกสุขภาพร่างกายสมบูรณ์ มีบุคลิกภาพดี น่าเชื่อถือ 2) ใช้สีลภาวนา เป็นฐานการสร้างมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับคนในชุมชน 3) ใช้จิตตภาวนา เป็นฐานการตั้งใจเป็นหมอพื้นบ้านที่ดี 4) ใช้ปัญญาภาวนา เป็นฐานการศึกษาแสวงหาความรู้ใหม่ ๆ เกี่ยวกับยาสมุนไพรการปฏิบัติหน้าที่ของหมอพื้นบ้านผู้ร่วมงานวิจัย เช่นนี้ จะเป็นประโยชน์ต่อการหาข้อมูลการใช้สมุนไพร เพื่อจุดประสงค์ตามที่ต้องการในงานวิจัย

## สรุปผลการวิจัย

1. รูปแบบการดำเนินการของวิสาหกิจชุมชนด้านสมุนไพรและหมอพื้นบ้านในจังหวัดลำปาง พบว่า โดยรวมทุกด้านมีการปฏิบัติอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านที่มีระดับการปฏิบัติสูงสุด ได้แก่ ด้านช่องทางการจำหน่าย อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.95 รองลงมา ได้แก่ ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.93 ส่วนด้านที่มีการปฏิบัติต่ำสุด อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.61 จำแนกเป็นรายด้าน พบว่า

1.1 ด้านการประกอบการ โดยรวม มีการปฏิบัติอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.71 มีการปฏิบัติ คือมีการแสวงหาความรู้จากผู้เชี่ยวชาญในการผลิต อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.86 รองลงมา ได้แก่ สมาชิกกลุ่มมีการจดบันทึกองค์ความรู้จากสมาชิกกลุ่ม อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.78 ส่วนข้อที่มีการปฏิบัติต่ำสุด ได้แก่ สมาชิกภายในกลุ่มได้มีการศึกษาดูงานจากกลุ่มอื่น อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.56

1.2 ด้านส่งเสริมการตลาด โดยรวม มีการปฏิบัติอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.61 ที่มีการปฏิบัติสูงสุด ได้แก่ พนักงานขายมีการแนะนำเกี่ยวกับสินค้า อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.99 รองลงมา ได้แก่ มีสินค้าให้ชมทางเว็บไซต์ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.89 ส่วนข้อที่มีการปฏิบัติต่ำสุด ได้แก่ มีการโฆษณาทางสื่อสิ่งพิมพ์หรือทางสื่อวิทยุ อยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.28

1.3 ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยรวม มีการปฏิบัติอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.93 พบว่า มีการคิดสร้างสรรค์รูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.03 รองลงมา

ได้แก่ มีการประมวลผลการจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปสมุนไพร เพื่อนำมาปรับปรุงพัฒนา อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.96 ส่วนข้อที่มีการปฏิบัติต่ำสุด ได้แก่ มีการนำเสนอรูปแบบสินค้าใหม่ให้เป็นที่สนใจของตลาด อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.83

1.4 ด้านการดำเนินงาน โดยรวม มีการปฏิบัติอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.71 พบว่า ข้อที่มีระดับการปฏิบัติสูงสุด ได้แก่ มีการกำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างชัดเจน อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.86 รองลงมา ได้แก่ มีการคัดเลือกคณะกรรมการโดยให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการคัดเลือกอย่างโปร่งใส อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.96 ส่วนข้อที่มีการปฏิบัติต่ำสุด ได้แก่ สมาชิกมีส่วนร่วมในการรับผลประโยชน์ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.80

1.5 ด้านผลิตภัณฑ์ โดยรวม มีการปฏิบัติอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.71 พบว่า ข้อที่มีระดับการปฏิบัติสูงสุด ได้แก่ คุณภาพของผลิตภัณฑ์มีสรรพคุณตามที่ระบุไว้ในฉลากอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.02 รองลงมา ได้แก่ ผลิตภัณฑ์มีวิธีใช้ ข้อจำกัดในการใช้ และรายละเอียดส่วนประกอบของสินค้า อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.96 ส่วนข้อที่มีการปฏิบัติต่ำสุด ได้แก่ มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์และหีบห่อของผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.85

1.6 ด้านช่องทางการจำหน่าย โดยรวม มีการปฏิบัติอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.95 พบว่า ข้อที่มีระดับการปฏิบัติสูงสุด ได้แก่ ร้านค้ามีวิธีเลือกซื้อได้หลายทาง เช่น ทางโทรศัพท์ ทางอินเตอร์เน็ต อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.05 รองลงมา ได้แก่ มีการจัดเรียงสินค้าเป็นระเบียบสะดวกต่อการเลือกซื้อ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.02 ส่วนข้อที่มีการปฏิบัติต่ำสุด ได้แก่ สถานที่ตั้งร้านค้ามีที่จอดรถที่สะดวกและเพียงพอ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.83

1.7 ด้านราคา โดยรวม มีการปฏิบัติอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.83 พบว่า ข้อที่มีระดับการปฏิบัติสูงสุด ได้แก่ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.01 รองลงมา ได้แก่ มีการให้ส่วนลดเมื่อต้องการซื้อจำนวนมาก อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.96 ส่วนข้อที่มีการปฏิบัติต่ำสุด ได้แก่ ราคาสิ้นค้าไม่แตกต่างจากร้านอื่น อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.80

1.8 ด้านหมอพื้นบ้าน โดยรวม มีการปฏิบัติอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.87 พบว่า ข้อที่มีระดับการปฏิบัติสูงสุด ได้แก่ รู้จักใช้ยาสมุนไพรในการบำบัดรักษาโรคที่ตรงกับอาการโรคของผู้ป่วย และมีวิธีการแนะนำในการดูแลสุขภาพแก่ผู้ป่วยอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.97 รองลงมา ได้แก่ มีความขวนขวายในการแสวงหาความรู้ด้านสรรพคุณของสมุนไพรต่าง ๆ อยู่เสมอ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.96 ส่วนข้อที่มีการปฏิบัติต่ำสุด ได้แก่ ไม่เรียกร้องค่าใช้จ่ายในการส่งเสริม และดูแลสุขภาพ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.83

2. นวัตกรรมการดำเนินงานเพื่ออนาคตในด้านการเพิ่มมูลค่าสมุนไพรและศักยภาพหมอพื้นบ้านในจังหวัดลำปาง พบว่า

2.1 ด้านผู้ประกอบการ มีความมุ่งมั่นในการประสานงานร่วมมือกันแก้ไขปัญหาผลิตสินค้าที่ไม่ส่งผลกระทบต่อระบบนิเวศน์และสิ่งแวดล้อมในท้องถิ่น คัดเลือกคนที่มีความรู้ด้านสมุนไพรเข้าทำงานในกลุ่มด้วยตนเอง มีกระบวนการในการจัดการความยั่งยืนของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรให้กลุ่มสมาชิกสามารถพึ่งตนเองได้พัฒนาสินค้าของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรให้สนองความต้องการของผู้บริโภค

2.2 ด้านเครือข่ายธุรกิจ มีการดำเนินงานด้านการตลาด มีการนำสินค้าสมุนไพรเข้าร่วมจัดแสดงและจำหน่ายในงานแสดงสินค้าที่ทางภาครัฐหรือภาคเอกชนจัดขึ้น ควรพัฒนาคุณภาพและปรับปรุงผลิตภัณฑ์สมุนไพรให้มีความโดดเด่น กระตุ้นความต้องการของผู้บริโภค มีการร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในการทำวิจัยเพื่อศึกษาข้อมูลด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มวิสาหกิจชุม มีการส่งตัวแทนเข้าร่วมรับการอบรมในเรื่องการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชนจากหน่วยงานภาครัฐหรือภาคเอกชน เพื่อรับรู้ข้อมูลใหม่ ๆ มาใช้ในการบริการกิจการให้ทันสมัย

2.3 ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ได้เพิ่มขีดความสามารถในการลดต้นทุนการผลิต เช่น การใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น แรงงานจากสมาชิกในชุมชน มีการวางแผนและออกแบบผลิตภัณฑ์สินค้าให้เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด และสร้างจุดเด่นของสินค้ามาจัดทำโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขายสินค้า

2.4 ด้านศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน ได้มีการจัดทำแผนการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน เช่น แผนบริหารองค์กรและแผนประกอบการ และปฏิบัติตามแผนที่วางไว้ มีการแสวงหาความรู้เพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนสมุนไพร ต้องรู้จักการคบหา สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับปราชญ์พื้นบ้าน ผู้เชี่ยวชาญด้านสมุนไพร และนักการตลาด ขอรับคำแนะนำในสิ่งที่ท่านเหล่านั้นมีความรู้ความเชี่ยวชาญ ต้องรู้จักเลือกเฟ้นสิ่งที่ควรปฏิบัติ และพิจารณาผลที่จะเกิดขึ้น สิ่งใดที่เห็นว่าจะนำมาใช้ในงานของตน ก็ควรต้องนำมาทดลอง ฝึกปฏิบัติให้เห็นผลดีที่ได้เชิงประจักษ์ก่อน จึงค่อยนำมาใช้ในงานจริง

2.5 ด้านการพัฒนาศักยภาพหมอพื้นบ้าน หมอพื้นบ้านต้องมีการพัฒนาความรู้ความสามารถทางการแพทย์แผนไทยให้มีศักยภาพเพียงพอต่อการได้รับการรับรองจากภาครัฐ ต้องหมั่นแสวงหาความรู้ และพัฒนาทักษะการรักษาให้ทันต่อสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคที่เกิดขึ้นใหม่ และหมั่นค้นคว้าและทดสอบสรรคุณสมุนไพรใหม่ ๆ เพื่อนำผลการทดสอบมาใช้ในการรักษาให้ตรงกับโรคที่เกิดขึ้น

3. การวิเคราะห์รูปแบบการใช้นวัตกรรมของวิสาหกิจชุมชนและแนวทางการวิจัยเชิงอนาคต ด้านเพิ่มมูลค่าสมุนไพรและศักยภาพหมอพื้นบ้านในจังหวัดลำปาง

3.1 ปัจจัยสนับสนุนรูปแบบการใช้นวัตกรรมของวิสาหกิจชุมชน ประกอบด้วย 1) ด้านการประกอบการ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรมีการแสวงหาความรู้จากผู้เชี่ยวชาญในการผลิตและมีการคัดเลือกคนที่มีความรู้ด้านสมุนไพรเข้าทำงานในกลุ่มด้วยตนเอง 2) ด้านส่งเสริมการตลาด กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรมีการร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในการทำวิจัยเพื่อศึกษาข้อมูลสำหรับวิจัย 3) ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ คณะกรรมการและสมาชิกวิสาหกิจชุมชนสมุนไพร มีการคิดสร้างสรรค์รูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อให้ทันสมัย แข่งขันกับหน่วยงานอื่น ๆ ได้ และตอบสนองความต้องการของลูกค้า 4) ด้านการดำเนินงาน คณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนสมุนไพร มีการกำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกผู้ทำงานในหน่วยงานของตนอย่างชัดเจน เพื่อให้งานผลิตแปรรูปสมุนไพร เป็นไปตามแผนงาน 5) ด้านผลิตภัณฑ์ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพร ได้สร้างคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้มีสรรพคุณตามที่ระบุไว้ในฉลาก เพื่อสร้างความเชื่อถือและความไว้วางใจให้แก่ลูกค้า 6) ด้านช่องทางการจำหน่าย กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพร มีวิธีให้ลูกค้าเลือกซื้อได้หลายทาง เช่น ทางโทรศัพท์ ทางอินเตอร์เน็ต เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า 7) ด้านราคา กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพร กำหนดราคาเหมาะสมกับคุณภาพ เพื่อแสดงให้ลูกค้าเห็นว่า ผู้จำหน่ายไม่เอาเปรียบผู้บริโภค และยินดีที่จะเป็นลูกค้าประจำ 8) ด้านหมอพื้นบ้าน ต้องมีคุณสมบัติที่สำคัญ คือ ต้องรู้จักใช้ยาสมุนไพรในการบำบัดรักษาโรคที่ตรงกับอาการโรคของผู้ป่วย และมีวิธีการแนะนำยาให้แก่แก่ผู้ป่วย ตลอดถึงมีสุขภาพที่ดีด้วย เพื่อเป็นแบบอย่างแก่ผู้ป่วย

3.2 แนวทางการวิจัยเชิงอนาคต ประกอบด้วย 1) กลุ่มวิสาหกิจมีทุนสนับสนุนการวิจัย ให้มีวิธีการหลากหลายขึ้น 2) ผู้วิจัย ต้องสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับปราชญ์พื้นบ้าน ผู้เชี่ยวชาญด้านสมุนไพร และนักการตลาด ขอรับคำแนะนำในสิ่งที่ท่านเหล่านั้นมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ ต้องรู้จักเลือกเฟ้นสิ่งที่ควรปฏิบัติหรือนำมาใช้ นำสิ่งที่เลือกเฟ้นดีแล้วมาทดลอง ฝึกปฏิบัติให้เห็นผลเชิงประจักษ์ 3) หมอพื้นบ้าน เป็นที่ยอมรับและเป็นที่ปรึกษางานวิจัยผลิตภัณฑ์สมุนไพร เพราะเกี่ยวข้องกับการนำผลิตภัณฑ์สมุนไพรไปใช้กับผู้ป่วยควรมีสุขภาพร่างกายสมบูรณ์ มีบุคลิกภาพดี น่าเชื่อถือ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับคนในชุมชน เพราะจะเป็นประโยชน์ต่อการหาข้อมูลการใช้สมุนไพรเพื่อจุดประสงค์ตามที่ต้องการ

## อภิปรายผลการวิจัย

1. รูปแบบการดำเนินการของวิสาหกิจชุมชนด้านสมุนไพรและหมอพื้นบ้านในจังหวัดลำปาง ประกอบด้วย 1.1 ด้านศึกษาการดำเนินการของวิสาหกิจชุมชนด้านสมุนไพรและหมอพื้นบ้านในจังหวัดลำปาง พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีผลการดำเนินการ มีนวัตกรรม 1.2 ด้านการประกอบการ โดยมีการแสวงหาความรู้จากผู้เชี่ยวชาญในการผลิต ความรู้และความเชี่ยวชาญในการผลิตสมุนไพรแปรรูปออกจำหน่าย เป็นหัวใจของการทำงานในวิสาหกิจชุมชนของตน เพราะจะได้พัฒนารูปแบบใหม่ ๆ ในการผลิตสินค้าให้เป็นที่สนใจของผู้บริโภค สอดคล้องกับงานวิจัยของจินตนา กาจนวิสุทธิ์ (2548) ที่พบว่า องค์ประกอบของวิสาหกิจชุมชน มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ ซึ่งการเรียนรู้ คือ หัวใจของกระบวนการพัฒนาเพื่อให้เกิดความคิดเริ่มสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ เป็นวิสาหกิจชุมชนบนฐานความรู้ 1.3 ด้านส่งเสริมการตลาด พนักงานขายมีการแนะนำเกี่ยวกับสินค้า ทั้งนี้ พนักงานขายของวิสาหกิจชุมชน เห็นว่า การแนะนำเกี่ยวกับสินค้า เป็นการนำเสนอให้ผู้บริโภครับรู้ถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์ ทั้งบรรจุภัณฑ์ และคุณภาพผลิตภัณฑ์ จะสร้างการจูงใจให้ประชาชนหันมาสนใจและซื้อผลิตภัณฑ์นั้นเพิ่มมากขึ้น เพราะเห็นคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นจริง สอดคล้องกับงานวิจัยของวารุณี สุนทรเจริญนนท์ (2557) พบว่า หลักในการพิจารณาหาแนวทางในการเพิ่มมูลค่าสินค้า คือ การพิจารณาบรรจุภัณฑ์หรือการนำเสนอให้ผู้บริโภครับรู้ถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์ตั้งแต่สัมผัสแรก ซึ่งการออกแบบบรรจุภัณฑ์อาจจะสร้างมูลค่าเพิ่มในเรื่องของความสะดวก การรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ หรือความสวยงาม 1.4 ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ มีการคิดสร้างสรรค์รูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เห็นว่า สร้างสรรค์รูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มในเชิงบริการให้กับผลิตภัณฑ์ เพราะทำให้ผู้บริโภคสะดวกในการพกพาและการใช้บริโภค แม้จะมีราคาสูงขึ้น ก็ยินดีที่จะซื้อผลิตภัณฑ์นั้น สอดคล้องกับงานวิจัยของจรัสศรี โนมี และคณะ (2562) ที่พบว่ากลุ่มตะกร้าหวายบ้านทาทรายมูล ตำบลสันกลาง อำเภอพาน จังหวัดเชียงราย มีการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์โดยการสร้างตราสินค้าใหม่ โดยใช้ชื่อว่า “หวายตาหนั่น” และเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อีก 1 ช่องทาง คือ การขายออนไลน์ผ่านโซเชียลมีเดีย Facebook โดยใช้ชื่อเพจว่า “ตะกร้าหวายตาหนั่น” ซึ่งทำให้ขายผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น และ 1.5 ด้านการดำเนินงาน มีการกำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างชัดเจน ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เห็นว่า การกำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ทำงานในวิสาหกิจชุมชนของตน จะทำให้การผลิตสินค้าใหม่ ๆ เป็นไปอย่างมีคุณภาพ เป็นการสร้างความได้เปรียบการแข่งขันทางการค้า และสร้างนวัตกรรมการผลิตสมุนไพรในอนาคต สอดคล้องกับแนวคิดของเทียนฉาย กีระนันท์ (2537) ที่กล่าวว่า การวิจัยเชิงอนาคตเป็นงานวิจัยที่จำเป็นอย่างยิ่งในการวางแผน

และกำหนดนโยบายตลอดจนแนวทางการดำเนินงานในอนาคต โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะทำการทำนายเหตุการณ์ คาดคะเนหรือพยากรณ์เหตุการณ์อย่างใดอย่างหนึ่ง ที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต

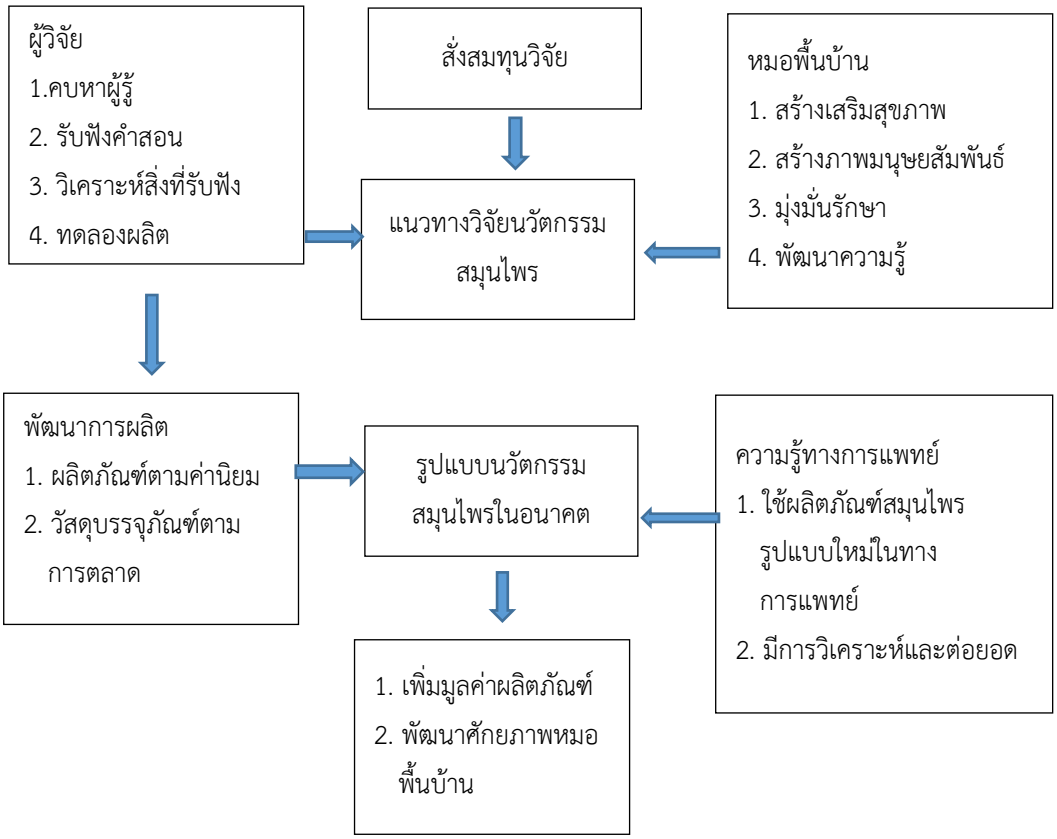
2. นวัตกรรมการดำเนินงานเพื่ออนาคตในด้านการเพิ่มมูลค่าสมุนไพรและศักยภาพหมอพื้นบ้านในจังหวัดลำปาง ผลวิจัยจากการสัมภาษณ์ พบว่า นวัตกรรมการดำเนินงานนั้น มีนวัตกรรม 2.1 ด้านผู้ประกอบการ กลุ่มวิสาหกิจ หมอพื้นบ้าน มีความมุ่งมั่นในการประสานงานร่วมมือกันแก้ไขปัญหาผลิตสินค้าที่ไม่ส่งผลกระทบต่อระบบนิเวศน์และสิ่งแวดล้อมในท้องถิ่น ทั้งนี้ อาจเพราะเห็นว่าการร่วมมือกันในการทำธุรกิจชุมชน ทำให้สมาชิกของแต่ละกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ได้ช่วยเหลือเกื้อกูลกัน และแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ระหว่างกัน ไม่ต้องซื้อหาผลิตภัณฑ์ที่ต้องการนอกชุมชน ซึ่งอาจมีราคาสูงกว่าในชุมชนของตน สอดคล้องกับงานวิจัยของวิชิต นันทสุวรรณ (2544) พบว่า วิสาหกิจชุมชนระดับชุมชน เป็นวิสาหกิจชุมชนแบบพอเพียง มีการพึ่งพาอาศัยกันระหว่างครอบครัวที่อยู่ในชุมชนเดียวกัน เพราะการพึ่งพาตนเองในบางกรณีก็ไม่สามารถทำได้เอง ต้องซื้อสินค้าจากเพื่อนบ้านในชุมชนเดียวกัน เป็นการลดภาระการซื้อของแพงหรือช่วยลดรายจ่ายให้แก่เพื่อนบ้าน 2.2 ด้านเครือข่ายธุรกิจ การพัฒนาคุณภาพและปรับปรุงผลิตภัณฑ์สมุนไพรให้มีความโดดเด่น กระตุ้นความต้องการของผู้บริโภค ทั้งนี้อาจเป็นเพราะเห็นว่า พัฒนาคุณภาพและปรับปรุงผลิตภัณฑ์สมุนไพรให้มีความโดดเด่น จะเพิ่มความน่าสนใจในผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ให้ผู้บริโภค สอดคล้องกับงานวิจัยของอาจารีย์ยา คำทูล (2555) ที่พบว่า ทำให้สินค้ามีคุณภาพดี และมีความทนทานในการใช้งานมากกว่าสิ่งอื่น ๆ ย่อมได้รับความพึ่งพอใจและความจงรักภัคดีจากผู้บริโภคในการซื้อสินค้านั้น และมีโอกาสในการซื้อซ้ำมากขึ้น 2.3 ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน มีการวางแผนและออกแบบผลิตภัณฑ์สินค้าให้เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด และสร้างจุดเด่นของสินค้ามาจัดทำโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขายสินค้า ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้ประกอบการ เห็นว่า ปัจจุบันมีการแข่งขันในเชิงธุรกิจกันสูง ผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน มีผู้ออกแบบเพื่อการขายหลายแห่ง การวางแผนและออกแบบผลิตภัณฑ์สินค้าให้เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด จะช่วยตนแข่งขันการขายกับผู้อื่นได้ สอดคล้องกับงานวิจัยของกษมาพร พวงประยงค์ (2556) ที่พบว่า สร้างผลิตภัณฑ์ให้มีความแตกต่าง สร้างการเรียนรู้ให้คนในชุมชน และเป็นแหล่งเรียนรู้ให้คนนอกชุมชน แล้วนำมาพัฒนาและประยุกต์ใช้กับกลุ่มของตน พัฒนาช่องทางข้อมูลข่าวสาร โดยการจัดกิจกรรมเชื่อมโยง เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ข้อมูลระหว่างกลุ่ม จะทำให้ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย และมีคุณภาพ

3. การวิเคราะห์รูปแบบการใช้นวัตกรรมของวิสาหกิจชุมชนและแนวทางการวิจัยเชิงอนาคตด้านเพิ่มมูลค่าสมุนไพรและศักยภาพหมอพื้นบ้านในจังหวัดลำปาง พบว่า ด้านศักยภาพของ

วิสาหกิจชุมชนและหมอพื้นบ้าน มีการจัดทำแผนการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน เช่น แผนบริหารองค์กรและแผนประกอบการ และปฏิบัติตามแผนที่วางไว้ ทั้งนี้ เพราะผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนและหมอพื้นบ้าน เห็นว่า การวางแผน เป็นสิ่งที่องค์กรต้องการเปลี่ยนแปลงในอนาคต การวางแผนเป็นสะพานเชื่อมระหว่างเหตุการณ์ปัจจุบัน และอนาคตเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการปฏิบัติตามกลยุทธ์ให้ประสบความสำเร็จที่ต้องการ สอดคล้องกับแนวคิดของสุภาพร พิศาลบุตร (2550) ที่กล่าวว่า การวางแผน หมายถึง วิธีการตัดสินใจล่วงหน้าเพื่ออนาคตขององค์กร ซึ่งเป็นหน้าที่ของการจัดการในทางเลือกว่าจะให้ใครทำอะไร ที่ไหน อย่างไร มีขั้นตอนดำเนินงาน การใช้ทรัพยากร การบริหารเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่ต้องการ

## องค์ความรู้ใหม่

จากผลการวิจัยดังกล่าว สามารถกำหนดองค์ความรู้จากการวิจัยในรูปโมเดลได้ ดังนี้




**ภาพที่ 1** องค์ความรู้ใหม่

องค์ความรู้ในโมเดลแนวทางวิจัยนวัตกรรมสมุนไพรครั้งนี้ต้องอาศัยองค์ประกอบที่สำคัญ 3 ด้าน คือ

1. ทุนวิจัย ผู้วิจัยต้องมีเงินทุนเพียงพอ เพื่อใช้จ่ายในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ในงานวิจัย เช่น กระดาษ ปากกาที่ใช้บันทึกข้อมูล โน๊ตบุ๊คสำหรับพิมพ์งาน และค่าใช้จ่ายในภาคสนาม เป็นต้น

2. ผู้วิจัย ควรดำเนินการ 2.1 คบหาผู้รู้ คือ เข้าหาปราชญ์พื้นบ้าน ผู้มีความรู้และเชี่ยวชาญด้านพืชสมุนไพร หมดพื้นบ้าน และกลุ่มชนที่ผลิตสมุนไพรแปรรูปจำหน่าย ในแหล่งหรือเขตที่สามารถติดต่อได้ 2.2 รับฟังคำสอน คือ ขอรับความอนุเคราะห์ในการเข้าศึกษาดูงาน และเรียนรู้ด้านพืชสมุนไพร ทั้งชื่อ ประเภทการใช้ สรรพคุณ และการแปรรูป จากแหล่งเรียนรู้เหล่านั้น 2.3 วิเคราะห์สิ่งที่รับฟัง คือ นำประสบการณ์และข้อมูลที่รับทราบมาวิเคราะห์ สังเคราะห์ หาความพอดี ความเหมาะสมกับศักยภาพในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนของตน 2.4 ทดลองผลิต คือ นำข้อมูลที่เลือกสรรแล้วนั้นมาทดลองผลิตในรูปแบบใหม่ ๆ

3. หมอพื้นบ้าน มีการดำเนินการ 3.1 สร้างเสริมสุขภาพ คือ ทำตนให้มีสุขภาพร่างกายสมบูรณ์ มีบุคลิกภาพดี น่าเชื่อถือ 3.2)สร้างภาพมนุษยสัมพันธ์ คือ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับคนในชุมชน เพราะจะเป็นประโยชน์ต่อการหาข้อมูลการใช้สมุนไพร เพื่อจุดประสงค์ต่าง ๆ ของคนในชุมชน 3.3 มุ่งมั่นรักษา คือ มีความตั้งใจเป็นหมอพื้นบ้านที่ดี สนองความต้องการในการรักษาโรคของคนป่วยได้อย่างมีประสิทธิภาพ 3.4 พัฒนาความรู้ คือ มีความกระตือรือร้นในการศึกษา แสวงหาความรู้ใหม่ ๆ เกี่ยวกับยาสมุนไพรอยู่เสมอแนวทางวิจัยนวัตกรรมสมุนไพร ดังกล่าว นำไปสู่รูปแบบนวัตกรรมสมุนไพรในอนาคต 2 ด้าน คือ 1) พัฒนาการผลิต 1.1) ผลิตภัณฑ์ตามค่านิยม คิดตามความต้องการของลูกค้า และผู้บริโภคสมุนไพรที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต1.2) วัสดุบรรจุภัณฑ์ตามการตลาด คือ ตามความนิยมทางการค้าที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต 2) พัฒนาการแพทย์ 2.1) ใช้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรรูปแบบใหม่ในทางการแพทย์ คือ หมอพื้นบ้านได้ใช้ยาสมุนไพรที่แปรรูปขึ้นใหม่จากวัตถุดิบไปใช้ฟื้นฟู รักษาผู้ป่วย จนเป็นที่ยอมรับในประสิทธิภาพในการรักษา 2.2) มีการวิเคราะห์และต่อยอด คือ หมอพื้นบ้านได้นำยาสมุนไพรแบบใหม่ไปวิเคราะห์สรรพคุณว่ามีอะไรบ้างแล้วพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพรนั้นให้น่าสนใจขึ้นอีก รูปแบบนวัตกรรมสมุนไพรในอนาคตที่ได้จากพัฒนาการผลิต และพัฒนาการแพทย์ ดังกล่าว จะนำไปสู่การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ เมื่อเป็นที่สนใจของผู้บริโภค และได้พัฒนาศักยภาพหมอพื้นบ้าน เมื่อผลิตภัณฑ์นั้น ได้สร้างความสะดวกและง่ายต่อการนำไปใช้รักษาอาการป่วยตามหลักการแพทย์แผนไทย นวัตกรรมการดำเนินงานนั้นหากหน่วยงานใดนำไปประยุกต์ใช้ได้จริงจะมีประโยชน์ และหากมีพัฒนาได้มาตรฐานตามที่

หน่วยงานราชการกำหนด จะต้องมีการนำผลงานไปจดลิขสิทธิ์ให้เป็นชุมชนวิสาหกิจที่เป็นรูปแบบนวัตกรรมดำเนินงานให้ขยายเพื่อสังคมต่อไป

## ข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่องนี้ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

**ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์**

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพร ควรมีดำเนินการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนของตน ดังนี้

1. ควรร่วมมือหรือประสานกับหน่วยงานที่มีลักษณะเดียวกันเพื่อขับเคลื่อนผลิตภัณฑ์แปรรูปสมุนไพรให้พัฒนาไปด้วยกัน

2. ควรพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์แปรรูปสมุนไพรให้สอดคล้องกับการตลาด

3. ควรสร้างสรรค์ผลงานที่เกิดจากภูมิปัญญาท้องถิ่น สร้างมูลค่าและความเข้มแข็งให้กับกระบวนการผลิตจะเน้น ใช้วัตถุดิบมาจากท้องถิ่น ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นประยุกต์ใช้กับเทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อให้เกิดเป็นสินค้าท้องถิ่นของชุมชนเองและมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการแข่งขันทางการตลาด ส่งผลให้วิสาหกิจชุมชน พัฒนาไปด้วยดี

4. ควรจัดฝึกอบรมให้กับคนรุ่นใหม่ในชุมชน จัดการศึกษาดูงานต่างพื้นที่ วางแผนการบริหารจัดการเงินทุน หมุนเวียน ติดต่อบริษัทภายนอกที่สามารถจัดหาวัตถุดิบที่มีราคาถูกและมีคุณภาพ พึ่งพาเทคโนโลยีการผลิต และยกระดับมาตรฐานการผลิตสินค้าให้ได้ขึ้นทะเบียนอาหาร และยา

5. หลังจากถ่ายทอดเทคโนโลยีไปแล้ว ควรมีการติดตามผลหลังจากมีการติดตามประเมินผลอย่างต่อเนื่อง เพื่อสอบถามปัญหาและอุปสรรคที่ทางกลุ่มเพื่อหาแนวทางพัฒนาต่อไปเพื่อให้เทคโนโลยีที่ถ่ายทอดไปประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น ควรมีตลาด และแปรรูปผลิตภัณฑ์ เพิ่มมูลค่าให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย สร้างแนวคิดใหม่ในผลิตภัณฑ์ให้มีสีสันสะดุดตา คุณภาพของสินค้ามีกระบวนการผลิตที่สะอาด และถูกสุขลักษณะ รูปแบบของสินค้ามีเอกลักษณ์เฉพาะ

6. ควรเพิ่มพื้นที่การปลูกพืชสมุนไพรและเพิ่มความหลากหลายทางชีวภาพด้านพืชสมุนไพร เพื่อเป็นพื้นฐานในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนอย่างยั่งยืน รวมทั้งเป็นการต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นอีกด้วย

7. ควรมีกิจกรรมการส่งเสริมการตลาด สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรแปรรูปโดยการสร้างความแตกต่างและพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของผู้บริโภคได้ และทำการปรับภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์จาก

8. ควรรู้จักการใช้ชื่อแบรนด์ การออกแบบโลโก้ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ ตลอดจนการสื่อสารทางการตลาด

9. หมอพื้นบ้านควรให้ความร่วมมือการดำเนินงานศึกษาวิจัย และพัฒนาภูมิปัญญาการแพทย์แผนไทย

## เอกสารอ้างอิง


กษมาพร พวงประยงค์. (2556). แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปและผลิตภัณฑ์จังหวัดสมุทรสงคราม. *ศิลปากรศึกษาวิจัย, 5*(1), 108-120.

เขมิกา สงวนหุ่น และจิตรลดา รอดพลอย (2564). แนวทางการพัฒนาพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปรรูปสมุนไพรพื้นบ้าน ตำบลบ้านทราย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี. *วารสารบริหารธุรกิจและสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง, 4*(3), 64-84.

จรัสศรี โนมี และคณะ. (2562). การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์กลุ่มจักสานบ้านตาทรายมูล ตำบลสันกลาง อำเภอพาน จังหวัดเชียงราย. *วารสารวิชาการรับใช้สังคม มทร.ล้านนา, 3*(2), 25-32.

จินตนา กาญจนวิสุทธิ์. (2548). *เส้นทางวิสาหกิจชุมชนเพื่อพัฒนาอาชีพและพึ่งตนเอง.* กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

จุมพล พูนภัทรชีวิน. (2525). การศึกษาในอนาคตและการวิจัยในอนาคต. *วารสารรัฐสภา, 30*(7), 66-70.

เทียนฉาย กีระนันท์. (2537). *การวิจัยทางสังคมศาสตร์.* กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

วารุณี สุนทรเจริญนนท์. (2557). *การสร้างผลิตภัณฑ์หรือบริการไม่ยากอย่างที่คิด.* เข้าถึงได้จาก:// www. amexteam. com/ resources/ helper/ editor/ upload/ knowledge/ 1/ 01_.pdf

วิชิต นันทสุวรรณ. (2544). *แผนแม่บทการพัฒนาวิสาหกิจ.* กรุงเทพฯ : เจริญวิทย์.

สุภาภรณ์ พิศาลบุตร. (2550). *การวางแผนและการจัดการโครงการ.* กรุงเทพฯ : วิรัช เอ็ดดูเคชั่น บจก.

อาจารียา คำทูน. (2555). *ผลของกระบวนการฝึกอบรมแบบมีส่วนร่วมต่อความสามารถของผู้ประกอบการชุมชนในการเพิ่มมูลค่าสินค้าท้องถิ่น.* (วิทยานิพนธ์ครุศาสตรมหาบัณฑิต). บัณฑิตวิทยาลัย : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.