



กลไกการพัฒนาเภสัชสมุนไพรจากกัญชาเพื่อเสริมเศรษฐกิจชุมชนฐานรากสู่เชิงพาณิชย์
สำหรับวิสาหกิจชุมชน จังหวัดเพชรบุรี

(Mechanism for the Development of Medicinal Herbs from Cannabis to Enhance
the Community-based Economy to Commercialization for Community
Enterprises Phetchaburi Province)

พรณทิพย์ ทองแยม¹ และเทิดศักดิ์ ทองแยม²
Phuntip Tongyam¹ and Terdsak Tongyam²

Received: July 28, 2024

Revised: October 25, 2024

Accepted: November 4, 2024

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) จัดการความรู้และถ่ายทอดการปลูก การขออนุญาตปลูกกัญชาสำหรับวิสาหกิจชุมชน 2) พัฒนาผลิตภัณฑ์เภสัชสมุนไพรจากกัญชาเพื่อเสริมเศรษฐกิจชุมชนฐานรากสู่เชิงพาณิชย์สำหรับวิสาหกิจชุมชนและ 3) ศึกษากลไกการขับเคลื่อนเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเภสัชสมุนไพรจากกัญชาเพื่อเสริมเศรษฐกิจชุมชนฐานรากสู่เชิงพาณิชย์ จังหวัดเพชรบุรี โดยใช้ระเบียบวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ เก็บข้อมูลด้วยวิธีการสนทนากลุ่มย่อย (Focus Group) จำนวน 15 คน รวมทั้งการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informant) จำนวน 9 คน ศึกษากรณีวิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี วิเคราะห์ข้อมูลเชิงเนื้อหา (Content Analysis) ผลการวิจัยพบว่า สายพันธุ์กัญชาที่เหมาะสมกับการปลูกเลี้ยงเพื่อใช้ผลผลิตจากใบ ได้แก่ สายพันธุ์ KD เกาะเต่า เพราะเป็นสายพันธุ์ผสมที่การเจริญเติบโตเหมาะสมกับพื้นที่ การปลูกกัญชาได้รับการดำเนินการหลังการถอดกัญชาออกจากบัญชียาเสพติดเมื่อวันที่ 9 มิถุนายน 2565 การปลูกกัญชาในเชิงพาณิชย์สามารถทำได้โดยวิธีจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชน การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากกัญชาเพื่อเสริมเศรษฐกิจชุมชนฐานรากสู่เชิงพาณิชย์สำหรับวิสาหกิจชุมชนที่ตอบสนองการตลาดโดยแปรรูปผลผลิตจากใบพัฒนาเป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพและการพักผ่อน ผลการศึกษาเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนที่มีความเข้มแข็งและยั่งยืนสามารถทำได้โดยกระบวนการมีส่วนร่วมคิด ร่วมวางแผน เพื่อความเข้มแข็งทางความรู้ การตลาดและรับประโยชน์ร่วมกัน

คำสำคัญ: การพัฒนาผลิตภัณฑ์ เภสัชสมุนไพรจากกัญชา วิสาหกิจชุมชน เชิงพาณิชย์

¹ อาจารย์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

Lecturer, Faculty of Management Science, Phetchaburi Rajabhat University, E-mail: terdsak.ton@mail.pbru.ac.th

² อาจารย์ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี

Lecturer, Faculty of Humanities and Social Sciences, Phetchaburi Rajabhat University,

E-mail: terdsak.ton@mail.pbru.ac.th

ABSTRACT

This research has purposes to: 1) manage knowledge, transfer planting and requesting permission to grow cannabis for community enterprises; 2) develop herbal pharmaceutical products from cannabis to enhance the grass-root community economy towards commercialization for community enterprises; 3) determine a driving mechanism for the community enterprise network producing herbal pharmaceuticals from cannabis to boost the grass-root community economy towards commercialization in Phetchaburi Province. The study employed a qualitative research method that collected the data through a multiple focus-group process participated by 15 people; including in-depth interviews with 9 key informants and examining the community enterprise groups growing and processing vegetables and herbs in Tha Yang District, Phetchaburi Province. The data were categorized with content analysis. It was found that the cannabis strains suitable for growing to produce commercial products from its leaves is the KD Koh Tao because it is a mixed strain that grows well and is suitable for the target area. Planting the cannabis was done after the cannabis was withdrawn from the list of the Thai Controlled Narcotic Drugs Act on June 9, B.E.2665. Growing the cannabis for commercial production could be done by registering to establish a community enterprise under the notification and registration of Food and Drug Administration, Thailand. Developing cannabis products to enhance the grass-root community economic toward commercialized community enterprises could be done by processing products from the cannabis leaves in forms of drinks for health and recreation. From examining the community enterprise network, it was found that the practice that made the community enterprise strong and sustainable consisted of participatory process in brainstorming and planning to strengthen their knowledge, marketing, and receiving mutual benefits.

Keywords: Product Development Mechanism, Cannabis Herbal Medicine, Community Enterprise, Commercial

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

กัญชาเป็นพืชที่ขึ้นอยู่ทั่วไปในเขตประเทศแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จีน อินเดีย ไซบีเรีย รวมทั้งประเทศไทย เป็นพืชที่มีสารออกฤทธิ์ต่อจิตประสาทและสารที่ก่อให้เกิดการเสพติดซึ่งมีทั้งประโยชน์และโทษหลายประการ กัญชาถูกจัดไว้ในรายการยาเสพติดตามกฎหมายของหลายๆประเทศรวมทั้งประเทศไทยในปี พ.ศ. 2558 - 2559 มีความเคลื่อนไหวจากหน่วยงานของทั้งภาครัฐและภาคเอกชนในประเทศไทยเรียกร้องให้มีการทบทวนแก้ไขพระราชบัญญัติยาเสพติดให้โทษ พ.ศ. 2522 เพื่อถอดกัญชาออกจากยาเสพติด วันที่ 15

กุมภาพันธ์ 2562 กระทรวงสาธารณสุขได้อนุญาตให้มีการนำกัญชามาศึกษาวิจัยและใช้ประโยชน์ทางการแพทย์ได้ (พระราชบัญญัติยาเสพติดให้โทษ (ฉบับที่ 7) พ.ศ.2562, 2562) นอกจากนี้ได้มีประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่องการระบุนยาเสพติดให้โทษ ประเภท 5 (ฉบับที่ 2) พ.ศ.2563 โดยยกเว้น 4 รายการต่อไปนี้ คือ 1) กัญชง 2) แคนนาบินอยด์ที่สกัดจากกัญชาหรือกัญชง ซึ่งมีความบริสุทธิ์มากกว่าหรือเท่ากับ 99 เปอร์เซ็นต์ โดยมีปริมาณ Tetrahydrocannabinol (THC) ไม่เกิน 0.01 เปอร์เซ็นต์โดยน้ำหนัก 3) สารสกัดหรือผลิตภัณฑ์จากสารสกัดที่มี Cannabidiol (CBD) เป็นส่วนประกอบหลักและมี THC ไม่เกิน 0.2 เปอร์เซ็นต์และ 4) เปลือกแห้ง แก่นลำต้นแห้ง เส้นใยแห้งของกัญชา และผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากส่วนต่าง ๆ และมีการกำหนดให้แยกเมล็ดกัญชงหรือน้ำมันจากเมล็ดกัญชาเป็นอาหาร และน้ำมันจากเมล็ดกัญชงหรือสารสกัดจากเมล็ดกัญชงเป็นเครื่องสำอางออกมาให้ชัดเจน ทำให้สามารถใช้ประโยชน์จากกัญชาได้เพิ่มขึ้น ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย (2565) ได้พยากรณ์ มูลค่า การตลาดอุตสาหกรรมกัญชา-กัญชงของประเทศไทยตลอดปี 2565 ไว้ว่า มีมูลค่ารวม อยู่ที่ 28,055 ล้านบาท แบ่งเป็นผลิตภัณฑ์ต้นน้ำ (ช่อดอกแห้ง, ใบแห้ง, เมล็ด, อื่น ๆ) มีมูลค่าอยู่ที่ 9,615 ล้านบาท ผลิตภัณฑ์กลางน้ำ (สารสกัดเข้มข้น, น้ำมันกัญชา/กัญชง, เส้นใยกัญชง) มูลค่าอยู่ที่ 14,690 ล้านบาท และ ผลิตภัณฑ์ปลายน้ำ (ยารักษาโรคและอาหารเสริม, อาหารและเครื่องดื่ม, ผลิตภัณฑ์ เครื่องสำอาง, เครื่องนุ่งห่ม และของใช้อื่น ๆ) มูลค่าอยู่ที่ 3,750 ล้านบาท อันส่งผลดีต่อธุรกิจและการลงทุนที่แทรกตัวตลอดทั้งโซ่อุปทาน กัญชา สะท้อนให้เห็นถึงโอกาสในการสร้างรายได้ และสร้าง มูลค่าทางเศรษฐกิจ

วิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี ตำบลบ้านในดง อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี มีวัตถุประสงค์เพื่อผลิต พัฒนาผลผลิต และแปรรูปพืชผักสมุนไพร และมีความสนใจพืชกัญชาเนื่องจากได้รับรู้ เรื่องประโยชน์ทางการแพทย์ เกษัชสมุนไพร และประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่จะเกิดขึ้นได้หากได้ดำเนินการให้ถูกต้อง ประกอบกับภายในจังหวัดเพชรบุรี โรงพยาบาลในจังหวัด อาทิต โรงพยาบาลพระจอมเกล้าเพชรบุรี ได้จัดให้มีคลินิก ให้บริการกัญชาทางการแพทย์แก่ผู้ป่วย ทั้งแพทย์แผนปัจจุบันและแพทย์แผนไทย และโรงพยาบาลประจำอำเภอ อาทิต คลินิกกัญชาทางการแพทย์โรงพยาบาลท่ายาง อำเภอท่ายาง กัญชาจึงเป็นพืชเศรษฐกิจใหม่ของเกษตรกร

จุดมุ่งหมายของการวิจัย

1. เพื่อจัดการความรู้และถ่ายทอดการปลูก การขออนุญาตปลูกกัญชาสำหรับวิสาหกิจชุมชน จังหวัดเพชรบุรี
2. เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์เภสัชสมุนไพรจากกัญชาเพื่อเสริมเศรษฐกิจชุมชนฐานรากสู่เชิงพาณิชย์สำหรับวิสาหกิจชุมชน จังหวัดเพชรบุรี
3. เพื่อศึกษากลไกการขับเคลื่อนเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเภสัชสมุนไพรจากกัญชาเพื่อเสริมเศรษฐกิจชุมชนฐานรากสู่เชิงพาณิชย์ จังหวัดเพชรบุรี

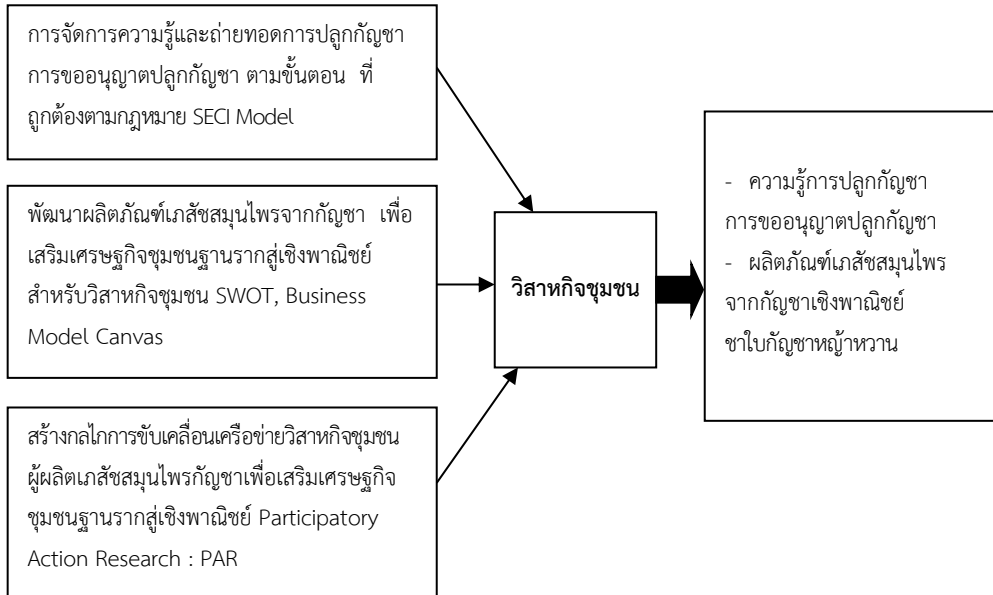
การทบทวนวรรณกรรม

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนเป็นสิ่งทีภาครัฐให้ความสำคัญ เพราะเป็นแนวคิดการพัฒนา จากรากฐาน สร้างความเข้มแข็งสู่ระบบเศรษฐกิจระดับประเทศ ดังนั้น รัฐบาลมักนโยบายสำคัญ ไปปฏิบัติผ่านองค์การภาคประชาชนหรือวิสาหกิจชุมชนเป็นหลัก เช่นเดียวกับนโยบายส่งเสริมการปลูกกัญชงกัญชาทางการแพทย์ที่ภาครัฐเปิดโอกาสให้วิสาหกิจชุมชนสามารถยื่นขอใบอนุญาตผลิต (ปลูก) กัญชาทางการแพทย์จากกระทรวงสาธารณสุข และคณะกรรมการควบคุมยาเสพติด สู่พืชอุตสาหกรรม ในอนาคต (พิทยา สุนทรประเวศ, 2564) ประกาศกระทรวงสาธารณสุขเรื่อง ระบุชื่อยาเสพติดให้โทษ ประเภท 5 พ.ศ. 2563 อนุญาตให้ วิสาหกิจชุมชนที่ร่วมจดทะเบียนกับหน่วยงานของรัฐหรือสถาบันการศึกษาที่ได้รับอนุญาต สามารถปลูก กัญชาเชิงพาณิชย์ได้ทำให้เห็นถึงความพยายามในการพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตกัญชาในวิสาหกิจชุมชนจากภาครัฐ เพื่อนำไปสู่การเกษตรภาคอุตสาหกรรมที่เกษตรกรสามารถมีรายได้จาก พืชเศรษฐกิจใหม่ อีกทั้งแนวคิดวิสาหกิจชุมชนกัญชา นี้ ยังช่วยให้เกษตรกรสามารถบริหารจัดการ การปลูกกัญชาได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผลที่เพิ่มมากขึ้น ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อเศรษฐกิจชุมชนและมีความรับผิดชอบต่อสังคม สำหรับประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ กัญชาถือว่าเป็นพืชเศรษฐกิจประเภทสมุนไพรที่รัฐบาล ให้การส่งเสริม โดยมีคณะกรรมการบูรณาการนโยบายพืชกัญชา และกัญชง คอยขับเคลื่อนนโยบาย ส่งเสริมการใช้พืชกัญชา เพื่อประโยชน์ทางการแพทย์ เศรษฐกิจ และอุตสาหกรรม เร่งสร้างการรับรู้ ความเข้าใจ มีคำแนะนำให้กับประชาชน วางมาตรการที่เหมาะสม เพื่อให้การปลูกและการใช้งาน ให้เกิดประโยชน์สูงสุด สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจทั้งในระดับชุมชนและระดับอุตสาหกรรม ภายใต การกำกับดูแลด้านมาตรฐาน (อนันต์ชัย อัศวเมฆิน, 2562ก)

จากการทบทวนวรรณกรรม พบว่า พืชกัญชาสามารถพัฒนาเป็นพืชเศรษฐกิจได้หากมีการบริหารจัดการ ดำเนินการให้ถูกต้องตามกฎหมาย การพัฒนาผลผลิตให้เป็นผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์ได้หลากหลาย ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาและพัฒนาการใช้ผลผลิตจากกัญชาเชิงพาณิชย์ ของวิสาหกิจชุมชนการดำเนินงาน เพื่อให้ ผู้บริหารธุรกิจในการผลิตของประเทศไทยหรือผู้ที่สนใจได้เข้าใจถึงโมเดลธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน การตลาด ผลการดำเนินงานทางธุรกิจ รวมทั้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถนำผลการวิจัยที่ได้ไปใช้เป็นข้อมูลพื้นฐาน ในการวางแผนพัฒนาให้มีความเหมาะสม ตลอดจนใช้เป็นแนวทางในการกำกับ ดูแล และกำหนด นโยบายเพื่อพัฒนาเชิงพาณิชย์ของวิสาหกิจชุมชน ให้มีประสิทธิภาพ และเกิดประสิทธิผลได้อย่างยั่งยืนต่อไป

ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษาการจัดการความรู้และถ่ายทอดการปลูกเลี้ยง การขออนุญาตปลูกเลี้ยงกัญชา สำหรับวิสาหกิจชุมชน พัฒนาผลิตภัณฑ์เมล็ดผสมนไพโรจากกัญชาเพื่อเสริมเศรษฐกิจชุมชนฐานรากสู่เชิงพาณิชย์ สร้างกลไกการขับเคลื่อนเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเมล็ดผสมนไพโรจากกัญชาเพื่อเสริมเศรษฐกิจชุมชนฐานรากสู่เชิงพาณิชย์ จังหวัดเพชรบุรี แสดงรายละเอียดตามกรอบแนวคิดในการวิจัยดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

วิธีการดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informants) ผู้วิจัยใช้วิธีการเลือกแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยเป็นกลุ่มบุคคลที่มีความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์และมีความเกี่ยวข้องกับบริบทที่บ้านในดง อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี เช่น ผู้นำท้องถิ่น ผู้นำท้องที่ แกนนำชุมชน ตัวแทนชุมชน ตัวแทนหน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานภาควิชาการ ตัวแทนภาคประชาสังคมในพื้นที่ โดยสามารถแยกรายละเอียด ดังนี้

1. การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key informants) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี ประกอบด้วย ประธาน รองประธาน กรรมการที่จดทะเบียนก่อตั้งวิสาหกิจชุมชน จำนวน 9 คน

2. การสนทนากลุ่ม (Group Discussion) กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informants) ประกอบด้วย นายกองการบริหารส่วนตำบลบ้านในดง อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี ผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 4 ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน และตัวแทนชุมชน เกษตรตำบลบ้านในดง ผู้บริโภคาใบกล้วยาหญ้าหวาน จำนวน 15 คนสถานที่ในการจัดสนทนากลุ่ม ผู้วิจัยติดต่อขออนุญาตใช้สโมสรเกษตรกรตำบลบ้านในดง อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี ซึ่งเป็นสถานที่ตั้งของแปลงทดลองปลูกเลี้ยงกล้วยาวิสาหกิจชุมชนแปรรูปวิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี ซึ่งมีลานกิจกรรมและห้องประชุมเียบสงบ ไม่มีการรบกวนสมาธิของผู้ร่วมสนทนากลุ่ม มีโต๊ะ เก้าอี้ที่นั่งสบาย และเหมาะสม

3. ขอบเขตด้านเวลา ระยะเวลาดำเนินการตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2566 ถึงวันที่ 31 พฤศจิกายน 2566

วิจัยนี้ใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ ในการวิจัยนี้ผู้วิจัยทำการตรวจสอบความเที่ยงตรงของเครื่องมือในการวิจัยโดยใช้วิธี Face Validity โดยอาศัยดุลยพินิจของผู้เชี่ยวชาญหรือผู้ที่รอบรู้เฉพาะ

เรื่อง Subject Matter Specialists นำคำถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเสนอให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความสอดคล้องเนื้อหา (Content Validity) และวัตถุประสงค์ ผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน ประกอบด้วย ผู้เชี่ยวชาญด้านนโยบายสาธารณะ ผู้เชี่ยวชาญด้านระเบียบวิธีวิจัยและหลักสถิติและผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด ได้ค่าความสอดคล้องมากกว่า 0.50 โดยได้ค่าความสอดคล้องที่ 0.75 หลังจากนั้นผู้วิจัยได้รวบรวมคำถาม คำแนะนำจากผู้ทรงคุณวุฒิมาพิจารณา ดำเนินการแก้ไขก่อนนำคำถามไปใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาครั้งนี้เลือกพื้นที่วิจัยแบบเจาะจง คือ หมู่ที่ 4 ตำบลบ้านในดง อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี ซึ่งเป็นหมู่บ้านที่ประชากรมีอาชีพหลักคือ การทำเกษตร มีการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีความเข้มแข็ง และสมาชิกมีความต้องการพัฒนาอาชีพเกษตรที่ทำอยู่โดยการปลูกพืชเศรษฐกิจชนิดใหม่เพื่อสร้างความเข้มแข็งทางอาชีพ โดยมีการดำเนินการวิจัย 3 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 จัดการความรู้และถ่ายทอดการปลูกเลี้ยง การขออนุญาตปลูกเลี้ยงัญชาสำหรับวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) การสัมภาษณ์แบบกลุ่มนี้ประกอบด้วย คณะผู้วิจัยร่วมกับประธานกลุ่ม กรรมการ และสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี จำนวน 9 คน เกี่ยวกับกระบวนการและขั้นตอนในการดำเนินการขออนุญาตผลิตปลูกเลี้ยงัญชา โดยการขออนุญาตปลูกเลี้ยงตามที่กฎหมายกำหนดขั้นตอนตามระเบียบของกระทรวงสาธารณสุขจนถึงได้รับอนุญาตให้ปลูกเลี้ยงได้ภายในโรงเรือน จากนั้นจัดอบรมให้ความรู้เรื่องการปลูกเลี้ยงัญชาเพื่อใช้เป็นสมุนไพรในเชิงพาณิชย์ โดยวิทยากรด้านการใช้ประโยชน์เชิงสมุนไพร การปลูกเลี้ยงในแบบต่างๆ เพื่อให้ผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่มได้เข้าใจวัตถุประสงค์ของการปลูกเลี้ยง เพื่อใช้เป็นสมุนไพรในเชิงพาณิชย์ และตอบคำถามตามประเด็นคำถามที่มีความครอบคลุมวัตถุประสงค์ของการวิจัยครั้งนี้ ใช้โมเดลเซกิ (SECI Model) โดยใช้ 4 กระบวนการ เพื่อยกระดับความรู้ให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องเป็นวัฏจักร เริ่มจากการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ (Socialization) การสกัดความรู้ออกจากตัวคน (Externalization) การรวบรวมความรู้ (Combination) และการผนึกฝังความรู้ (Internalization) และวนกลับมาเริ่มต้นทำซ้ำที่กระบวนการแรก เพื่อพัฒนา การจัดการความรู้ให้เป็นงานประจำที่ยั่งยืน

ขั้นตอนที่ 2 พัฒนาผลิตภัณฑ์เภสัชสมุนไพรจากัญชาเพื่อเสริมเศรษฐกิจชุมชนฐานรากสู่เชิงพาณิชย์ สำหรับวิสาหกิจชุมชน โดยการจัดประชุมและสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) กับประธานกลุ่ม กรรมการ และสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี จำนวน 9 คน และการจัดสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) โดยคณะผู้วิจัย กับผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informants) ประกอบด้วย นายกองค้การบริหารส่วนตำบลบ้านในดง ผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 4 ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน และตัวแทนชุมชน เกษตรตำบล ผู้บริโภคชาไปัญชาหญ้าหวาน จำนวน 15 คน เพื่อวิเคราะห์ Business Model Canvas (BMC) ซึ่งมี 9 องค์ประกอบ และร่วมกันวิเคราะห์ SWOT เพื่อสร้างกลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่ให้กับผลิตภัณฑ์ัญชาผสมหญ้าหวานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ขั้นตอนที่ 3 สร้างกลไกการขับเคลื่อนเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเภสัชสมุนไพรจากัญชา เพื่อเสริมเศรษฐกิจชุมชนฐานรากสู่เชิงพาณิชย์ โดยการจัดประชุมวิสาหกิจชุมชนและผู้ปลูกเลี้ยงแบบประชาชนทั่วไป ในจังหวัดเพชรบุรี

ขั้นตอนการจัดสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) โดยการจัดประชุมกลุ่มมีวิทยากรเผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับกัญชา ประโยชน์ทางด้านสมุนไพร การเป็นผู้ปลูกเลี้ยงกัญชาเพื่อใช้ประโยชน์ทางพืชสมุนไพร ในเชิงพาณิชย์ การดำเนินการเชิงพาณิชย์ การปลูกเลี้ยงโดยถูกต้องตามกฎหมาย ตามนโยบายรัฐบาลตามช่วงระยะเวลาของกฎหมาย การสร้างเครือข่ายของวิสาหกิจชุมชน ผู้ปลูกเลี้ยงกัญชาเชิงพาณิชย์ และข้อมูลทางกฎหมายที่จำเป็น โดยวิทยากร ได้แก่ อาจารย์เทิดศักดิ์ ทองแย้ม และตัวนักวิจัยเอง มีขั้นตอนดังนี้

1. นำเสนอข้อมูลที่จำเป็นตามกฎหมายด้านการขออนุญาตปลูกเลี้ยงที่ถูกกฎหมายสำหรับการปลูกเลี้ยงในเชิงธุรกิจ และข้อมูลด้านการปลูกเลี้ยง การคัดเลือกสายพันธุ์ที่เหมาะสมสำหรับการใช้ตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการประเภทต่าง ๆ โดยการจัดประชุมกลุ่มมีวิทยากรเผยแพร่ความรู้ทางทางด้านการตลาดในยุคดิจิทัล ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การทำสื่อประชาสัมพันธ์ บรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า และข้อมูลที่จำเป็น และข้อมูลทางการตลาดสมัยใหม่ การตลาดทางดิจิทัล ที่จำเป็นต่อผู้บริโภค โดยวิทยากร ได้แก่ อาจารย์พรรณทิพย์ ทองแย้ม และทีมวิจัย
2. นำเสนอข้อมูลการตลาดสมัยใหม่ การทำสื่อประชาสัมพันธ์ การตลาดทางดิจิทัล สิ่งอำนวยความสะดวกทางการตลาด และบรรจุภัณฑ์ ต้นแบบและการสร้างเครือข่ายทางการตลาดเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคผลิตภัณฑ์เครือข่ายความตกลง เพื่อร่วมกันทางการผลิตและการจำหน่ายในเชิงพาณิชย์สำหรับเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนสมาชิก การจัดทำต้นแบบของบรรจุภัณฑ์ เพื่อการจัดจำหน่ายสมุนไพรกัญชาเชิงพาณิชย์
3. นำเสนอต้นแบบการประกอบการเชิงธุรกิจ ผลผลิตกัญชาเชิงสมุนไพรสำหรับผู้บริโภคชาใบกัญชาผสมหญ้าหวาน
4. รับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากการประชุมกลุ่มเพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไข ให้ตรงตามความต้องการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน การปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี โดยกระบวนการมีส่วนร่วมเพื่อสร้างกลไกการขับเคลื่อนเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเภสัชสมุนไพรจากกัญชาเพื่อเสริมเศรษฐกิจชุมชนฐานรากสู่เชิงพาณิชย์

4.1 นำเสนอรูปแบบการตลาดเพื่อเครือข่ายสมาชิกวิสาหกิจชุมชน

4.2 รับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากการประชุมกลุ่มเพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไข ให้ตรงตามความต้องการเพื่อสร้างกลไกการขับเคลื่อนเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเภสัชสมุนไพรจากกัญชาเพื่อเสริมเศรษฐกิจชุมชนฐานรากสู่เชิงพาณิชย์โดยกระบวนการมีส่วนร่วม

การวิเคราะห์ข้อมูล

นำผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดมาใช้ในการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลจนกระทั่งสิ้นสุดกระบวนการศึกษา วิเคราะห์ข้อมูลโดยอิงตัวแบบตามวัตถุประสงค์แต่ละข้อ ได้แก่ การจัดการความรู้ ใช้ตัวแบบกระบวนการ Knowledge Spiral หรือ SECI Model การวิเคราะห์ SWOT เพื่อสร้างกลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่ให้กับผลิตภัณฑ์ชาใบกัญชาผสมหญ้าหวานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน วิเคราะห์ Business Model Canvas (BMC) เป็นเครื่องมือช่วยในการวางแผนธุรกิจ เพื่อให้เห็นภาพธุรกิจได้อย่างครบถ้วน ทุกมุมมองและเลือกรูปแบบธุรกิจ (Business Model) ที่มีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับธุรกิจ การสร้างเครือข่ายใช้กระบวนการมีส่วนร่วม

ผลการวิจัย

1. การปลูกกัญชาสำหรับบุคคลทั่วไปสามารถทำได้โดยการจดแจ้งการปลูกกัญชาได้ที่แอปพลิเคชัน “ปลูกกัญ” และเว็บไซต์ Plookganja.fda.moph.go.th/ เพื่อทางราชการจะได้ทราบจำนวนและสถานที่ปลูก การปลูกกัญชาเชิงพาณิชย์ สามารถทำได้โดยจดทะเบียนจัดตั้งเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และจะต้องขออนุญาต กับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) โดยมีเงื่อนไขสำคัญในการขออนุญาต ดังนี้ 1) ขออนุญาต ปลูกกัญชาเชิงพาณิชย์แบบรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหรือสหกรณ์การเกษตร 2) ต้องมีผู้ซื้อที่สามารถนำกัญชา นั้นไปแปรรูปได้ 3) จัดเตรียมสถานที่เพาะปลูกให้เป็นไปตามข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการอาหาร และยา (อย.) วิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี ทำกิจกรรมร่วมกับคณะนักวิจัยจัดการ ความรู้ในการปลูกกัญชาเพื่อใช้ในเชิงพาณิชย์โดยใช้ส่วนของใบกัญชา มาพัฒนาเป็นสมุนไพรเพื่อสุขภาพ การพักผ่อน และการผ่อนคลาย เพื่อป้องกันความเสี่ยงกับกฎหมายและนโยบายรัฐบาล การเชื่อมโยงรูปแบบความรู้จาก วิทยากรที่มีความรู้ทางกฎหมายและนโยบายรัฐบาล ความรู้ชัดแจ้งจากประสบการณ์จากสมาชิก ซึ่งเป็นผู้ดูแล และปลูกกัญชาในแปลงปลูกของวิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรีให้มีส่วนร่วมในการสร้าง ความรู้ ประกอบด้วย การแลกเปลี่ยนจาก การจัดการประชุม ปันความรู้ระหว่างผู้เชี่ยวชาญและจากการไปศึกษา ดูงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนปลูกกัญชาในเครือข่าย แลกเปลี่ยนความรู้ซึ่งกันและกันระหว่างผู้ปลูกกัญชาของ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอื่น ผู้ปลูกกัญชาแบบทั่วไปการสร้างความรู้จากผู้รู้และผู้เชี่ยวชาญ โดยการปันความรู้จาก ประสบการณ์มาเป็นความรู้ที่ชัดแจ้งที่ให้ผู้อื่นสามารถเรียนรู้ต่อได้โดยง่าย การเรียนรู้ แสวงหาความรู้ จากภายนอก แล้วบูรณาการเชื่อมโยงความรู้เหล่านั้นให้เข้ากับบริบทของวิสาหกิจชุมชนเป็นโมเดลและภาษาที่สมาชิกชุมชน สามารถเข้าใจได้โดยง่าย ให้สามารถนำมาประยุกต์ใช้งานได้แล้วดำเนินการลงมือสู่การปฏิบัติจะเกิดซึมซับเป็น ประสบการณ์ โดยการปลูกเลี้ยงกัญชาซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจตัวใหม่ทางธุรกิจ ในการจัดการสนทนากลุ่มระดมความคิดเห็นโดยคณะนักวิจัย และจากการศึกษาดูงานในเชิงพื้นที่ในการปลูกเลี้ยงกัญชาเชิงพาณิชย์ที่กลุ่มวิสาหกิจ ชุมชน จังหวัดสมุทรสงคราม สมาชิกเห็นว่ากัญชาสายพันธุ์ KD เกาะเต่า เป็นสายพันธุ์ผสมที่เจริญเติบโตเร็ว ใบหนา ใหญ่ การปลูกเลี้ยงเหมาะสมกับสภาพอากาศในพื้นที่จังหวัดเพชรบุรี จึงเสนอตัวแบบร่วมกันว่าควรสร้าง ผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยการผลิตจากใบกัญชา สายพันธุ์ที่เหมาะสมกับการใช้ประโยชน์จากใบได้แก่ กัญชาสายพันธุ์ KD เกาะเต่า การสั่งซื้อเมล็ดพันธุ์จะต้องสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายเมล็ดพันธุ์ที่เชื่อถือได้ หรือจากวิสาหกิจชุมชนที่เคย สั่งซื้อไปปลูกเลี้ยงมาแล้ว หากสั่งซื้อโดยไม่มีตรวจสอบผู้จำหน่ายเมล็ดพันธุ์ จะไม่ได้เมล็ดพันธุ์ตรงตาม ความต้องการ หรือเพาะพันธุ์แล้วไม่ขึ้นเป็นต้นหรือเป็นต้นที่เรียกว่า ต้นตัวผู้ เป็นจำนวนมาก ตามนโยบาย รัฐบาลการถอดพืชกัญชาจากการเป็นยาเสพติดให้โทษ หลังวันที่ 9 มิถุนายน 2565 ประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่อง ระบุชื่อยาเสพติดให้โทษในประเภทที่ 5 พ.ศ. 2565 มีผลบังคับใช้ โดยกำหนดให้ “ทุกส่วนของกัญชา” ไม่ถือว่าเป็น ยาเสพติด และสารสกัดกัญชาที่มีสาร THC หรือ CBD ไม่เกิน 0.2% ไม่ถือเป็นยาเสพติดและสอดคล้องกับที่ รัฐสภาได้มีมติเห็นชอบร่างพระราชบัญญัติให้ใช้ประมวลกฎหมายยาเสพติด พ.ศ.2564 โดยมีสาระสำคัญคือ การถอดกัญชา ออกจากบัญชียาเสพติด ทำให้สามารถใช้ประโยชน์เพื่อการบริโภคและใช้เพื่อประโยชน์ ทางการแพทย์และการวิจัยได้ จึงเป็นช่องทางที่จะสร้างอาชีพ สร้างรายได้ วิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูป พืชผักสมุนไพรเพชรบุรี มีความสนใจที่จะสร้างอาชีพและเพิ่มรายได้ สมาชิกมีความสนใจที่จะปลูกกัญชา

เชิงพาณิชย์ สมาชิกบางส่วนทำการปลูกเลี้ยงกล้วยาพันธุ์พื้นเมืองคือ สายพันธุ์หางกระรอก อยู่ในพื้นที่ส่วนตัวแล้ว ซึ่งเป็นสายพันธุ์ที่มีต้นสูง ช่อดอก และมีขนาดเล็ก พบปัญหาเรื่องการจัดการตลาดเพื่อจำหน่าย และยังมีปัญหาเรื่องการต่อต้านจากบางกลุ่มที่ไม่เห็นด้วยกับการใช้เพื่อสันถนาการ และทางชุมชนอาจไม่เห็นด้วย สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจึงเห็นว่า การใช้ประโยชน์ทางสมุนไพรโดยใช้ส่วนของใบ สร้างผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพเป็นทางเลือกที่เหมาะสมที่สุด “กฎหมายเกี่ยวกับกัญชามีการแก้ไขทำให้สามารถใช้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่จดทะเบียนไว้ก่อนแล้วสามารถทำกิจกรรมปลูกกล้วยาเชิงพาณิชย์ได้” (ปิยะวัฒน์ คำมูล, สัมภาษณ์ 2566) “ต้องคัดเลือกสายพันธุ์กล้วยาให้เหมาะกับสภาพที่จะปลูกในพื้นที่บ้านในดงและการใช้ประโยชน์” (ไพฑูริย์ วินิจ, สัมภาษณ์ 2566)

2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์เภสัชสมุนไพรจากกล้วยาเพื่อเสริมเศรษฐกิจชุมชนฐานรากสู่เชิงพาณิชย์สำหรับวิสาหกิจชุมชนจังหวัดเพชรบุรี วิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี สร้างผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นชาใบกล้วยาหญ้าหวาน ผลการวิเคราะห์ SWOT สภาพขององค์กรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี ที่เป็นผลมาจากปัจจัยภายใน จุดแข็ง (Strengths) 1) คณะกรรมการมีวิสัยทัศน์ในการกำหนดทิศทางของการรวมกลุ่ม ลงมือปฏิบัติจริง มีความตั้งใจในการสร้างอาชีพที่มีรายได้และมีความตั้งใจที่จะผลิตพืชผลทางเกษตรแบบออแกนิกอย่างจริงจัง 2) มีความเข้มแข็งของวิสาหกิจฯ เกิดจากความสามัคคีของสมาชิกกลุ่มและวัฒนธรรมในการร่วมคิดร่วมทำเพื่อยกระดับการพัฒนากลุ่ม 3) ผลิตภัณฑ์กล้วยาผสมหญ้าหวานของกลุ่ม มีคุณภาพด้านช่วยการผ่อนคลาย สรรพคุณช่วยการนอนหลับ 4) หญ้าหวานมีคุณภาพบำรุงสุขภาพเป็นที่ต้องการและยอมรับของลูกค้า 5) มีสถานที่เหมาะสมและการรวมกลุ่มของสมาชิกมีความมั่นคงกลมเกลียว จุดอ่อน (Weaknesses) 1) สมาชิกกลุ่มบางคนขาดองค์ความรู้ด้านการผลิตกล้วยาในเชิงพาณิชย์ 2) สมาชิกมีการกิจหลายภารกิจที่เป็นงานประจำที่ทำอยู่ ทำให้สามารถมาช่วยงานกลุ่มได้เพียงบางช่วงเวลา 3) การปรับการดำเนินงานให้ทันกับเทคโนโลยีและความต้องการของลูกค้าและการตลาดแบบดิจิทัล ซึ่งเป็นการตลาดแบบจำหน่ายตลอดเวลา 24 ชั่วโมง ปัจจัยภายนอก โอกาส (Opportunities) 1) มีพันธมิตรและภาคีเครือข่ายที่เข้มแข็งให้การสนับสนุนการดำเนินงานของวิสาหกิจฯ อย่างต่อเนื่อง และมีส่วนช่วยในการแก้ไขปัญหาต่างๆ 2) นโยบายสนับสนุนด้านเกษตรอินทรีย์ระดับจังหวัด ทำให้เกษตรกรหันมาให้ความสนใจ และเปลี่ยนมาใช้ระบบการเพาะปลูกพืชแบบอินทรีย์เพิ่มมากขึ้น 3) ผู้นำในชุมชนและองค์การบริหารส่วนตำบลบ้านในดง มีความเห็นที่สอดคล้องเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับแนวความคิดพัฒนาของวิสาหกิจฯ และให้การสนับสนุนการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง 4) การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและการพัฒนาของสื่อสังคมออนไลน์ ทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าของวิสาหกิจฯ ได้ง่ายขึ้น อุปสรรค (Threats) 1) นโยบายของรัฐบาลด้านกัญชายังอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ จากผลทางการเมืองของพรรคการเมือง 2) กฎหมายยังมีการแก้ไขไปในทิศทางของการจำกัดการใช้ประโยชน์จากกล้วยา มีการกำหนดแผนเชิงกลยุทธ์ เช่น วิสัยทัศน์ “เปิดโลกแห่งสุขภาพด้วยการนอนที่เต็มตื่น ผลิตภัณฑ์เพื่อคุณภาพแห่งการพักผ่อนและการผ่อนคลาย ความภาคภูมิใจให้กับคนในชุมชนด้วยนวัตกรรมชาใบกล้วยาหญ้าหวาน” มีการกำหนดพันธกิจ เช่น การส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของชุมชน ชาใบกล้วยาหญ้าหวานในระบบเกษตรอินทรีย์ที่มีคุณภาพ เป็นเครื่องดื่มเพื่อการผ่อนคลายและบำรุงสุขภาพอย่างแท้จริง “ปลูกเลี้ยงกล้วยาของกลุ่มเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ แต่จะต้องไม่เสี่ยงขัดต่อกฎหมาย และคิดถึงเยาวชนด้วย” (ไพฑูริย์ ช่างน้ำ, สัมภาษณ์ 2566) “ต้องหาวิธีใช้ประโยชน์จากส่วนของต้นกล้วยาที่ไม่ขัดกับกฎหมาย” (เกษตรกรตำบลบ้าน

ในดง อ.ท่ายาง จ.เพชรบุรี) จากผลการศึกษาวิจัย การทำกิจกรรมร่วมกับคณะนักวิจัยใช้เครื่องมือช่วยในการวางแผนธุรกิจได้แก่ แผนผังโมเดลธุรกิจ ซึ่งช่วยให้เห็นภาพธุรกิจได้อย่างครบถ้วนทุกมุมมอง ช่วยในการกำหนดยุทธศาสตร์ กลยุทธ์การตลาด กำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ ประเมินความสำเร็จของแผนงาน (Business Model) ที่มีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับธุรกิจ วิเคราะห์ Business Model Canvas (BMC) ซึ่งมี 9 องค์ประกอบ ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนที่นำเสนอต่อผู้บริโภคได้แก่ ผลิตภัณฑ์ชาใบกัญชาผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและการพักผ่อนชาใบกัญชาหญ้าหวาน เป็นผลิตภัณฑ์แบบอแกนิกที่กระบวนการผลิต (ปลูก) ถูกต้องตามกฎหมาย การสร้างและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีกระบวนการทางสังคมของสมาชิกในชุมชนและสมาชิกวิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี



ภาพที่ 2 ชาใบกัญชาหญ้าหวานพร้อมดื่ม
ที่มา: พรรณทิพย์ ทองแย้ม และเทิดศักดิ์ ทองแย้ม (2566)



ภาพที่ 3 บรรจุภัณฑ์ชาใบกัญชาหญ้าหวาน
ที่มา: พรรณทิพย์ ทองแย้ม และเทิดศักดิ์ ทองแย้ม (2566)



ภาพที่ 4 บรรจุภัณฑ์ชาใบกัญชาหญ้าหวานภายนอก
ที่มา: พรรณทิพย์ ทองแย้ม และเทิดศักดิ์ ทองแย้ม (2566)



ภาพที่ 5 ชาใบกัญชาหญ้าหวาน
ที่มา: พรรณทิพย์ ทองแย้ม และเทิดศักดิ์ ทองแย้ม (2566)

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นสามารถนำมาสรุปเป็นแผนผังโมเดลธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี ดังนี้

ผู้ร่วมงานหลัก 9 Key Partner: KP - วิสาหกิจชุมชน เครือข่ายในจังหวัด เพชรบุรี - ผู้ปลูกเลี้ยงทั่วไป ในเครือข่าย	กิจกรรมหลัก 8 Key Activities: KA - ปลูกกล้วยแบบ ออแกนิก เพื่อผลผลิต จากใช้ใบ - ดูแลให้ปลอดสาร สารพิษและแมลงทางใบ	คุณค่าของสินค้า/ บริการ 2 Value Proposition: VP - การปลูกกล้วยแบบ ออแกนิก - ชาซงที่ทำให้ให้รู้สึก ผ่อนคลาย ช่วยให้ นอนหลับ - ช่วยให้เลือดไปเลี้ยง สมอง มากขึ้น	ความสัมพันธ์กับลูกค้า 4 Customer Relationship: CR - เข้าชมกระบวนการ ผลิตและแปลงปลูกได้ - แคมเปญกล้าสำหรับ ปลูกเลี้ยงเพื่อการ บริโภค	กลุ่มลูกค้า 1 Customer Segments: CS 1) ลูกค้าที่สั่งซื้อทาง ออนไลน์ และเฟสบุ๊ก 2) กลุ่มลูกค้าจากงาน แสดงสินค้าต่างๆ 3) กลุ่มลูกค้าที่ซื้อจาก เครือข่ายวิสาหกิจ ชุมชน
	ทรัพยากรหลัก 7 Key Resources: KR 1) ผู้ปฏิบัติงานจำนวน 6 คน 2) เงินทุนจากการขาย สินค้า คิดเป็นร้อยละ 60 เงินสนับสนุนจาก โครงการวิจัย 40 3) อุปกรณ์ บรรจุกัญท์ ที่เย็บของบรรจุ และ ที่ปิดปากถุง 4) วัตถุดิบ คือ ใบกล้วย และหญ้าหวาน 5) ใช้กระบวนการ บริหารจัดการกลุ่ม แบบมีส่วนร่วม		ช่องทางเข้าถึงลูกค้า 3 Channels: CH - การจัดทำหน่วยที่ตั้ง ของกลุ่ม - จำหน่ายตามงาน แสดงสินค้าต่าง ๆ - การรับคำสั่งซื้อ ออนไลน์ - การรับคำสั่งซื้อผ่าน ทางโทรศัพท์	
รายจ่าย/ต้นทุน 6 Cost Structure: CS - ผู้ปฏิบัติงานจำนวน 6 คน - เงินทุนหมุนเวียนจากการขายสินค้าคิดเป็นร้อยละ 60 - เงินสนับสนุนจากโครงการวิจัย 40 - อุปกรณ์ ได้แก่ บรรจุกัญท์ ที่เย็บของบรรจุ และที่ปิด ปากถุง - วัตถุดิบ (Materials) วัตถุดิบหลักในการดำเนินธุรกิจ คือ ใบกล้วยและหญ้าหวาน - กระบวนการ (Methods) ใช้กระบวนการบริหาร จัดการกลุ่มแบบมีส่วนร่วม		รายรับ 5 Revenue Streams: RS - การขายชาใบกล้วย-หญ้าหวาน เป็นแหล่งรายได้หลักของทาง กลุ่มวิสาหกิจฯ คิดเป็นร้อยละ 80 - รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ส่วนอื่นของกล้วย คิดเป็นร้อยละ 10 - รายได้จากแหล่งอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 10		

ภาพที่ 6 แผนผังโมเดลธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี

ที่มา: จากการสังเคราะห์ของผู้วิจัย (2566)

3. กลไกการขับเคลื่อนเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเภสัชสมุนไพรจากกัญชาเพื่อเสริมเศรษฐกิจชุมชนฐานรากสู่เชิงพาณิชย์ เป็นกระบวนการทำงานที่ตั้งอยู่บนเป้าหมายเดียวกันได้แก่ การช่วยเหลือเกื้อกูลกัน และเพิ่มอำนาจการต่อรองทางการตลาด ทำให้วิสาหกิจชุมชนมีเครือข่ายในจังหวัดเพชรบุรีและจังหวัดสมุทรสงคราม ซึ่งเครือข่ายสามารถแสวงหาและดึงศักยภาพ ทรัพยากรที่มีอยู่ภายใต้เครือข่ายมาใช้สร้างความเข้มแข็ง การเรียนรู้และนวัตกรรม ความหลากหลายที่มารวมกันของสมาชิก ก่อให้เกิดการเรียนรู้ใหม่สามารถนำไปสู่การพัฒนา จนเกิดการสร้างสรรค์นวัตกรรมที่ใช้ในการปลูกกัญชาให้ได้ผลผลิตที่มีมาตรฐาน สมาชิกในกลุ่มพูดคุยและแลกเปลี่ยนข้อมูลกัน เพื่อให้ทุกคนได้รับรู้ เข้าใจปัญหาของกลุ่ม และหาทางแก้ไขร่วมกันเปิดกว้างในการรับรู้ ข้อมูลข่าวสารและองค์ความรู้ใหม่ๆ ทั้งในด้านเทคโนโลยีการผลิต การตลาด นโยบายการสนับสนุนต่างๆ จากรัฐบาล กลุ่มเครือข่ายจะช่วยให้สามารถลดต้นทุน ทั้งในด้านวัตถุดิบ การทำการตลาด การวิจัยและพัฒนา การสร้างนวัตกรรม การพัฒนาบุคลากร และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานสำหรับธุรกิจที่เกี่ยวข้องในกลุ่มตัวอย่าง เช่น การซื้อวัสดุปลูก การซื้ออุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี อุปกรณ์การผลิตที่ใช้สำหรับการผลิต ผลิตภัณฑ์ การรวมกันสั่งซื้อจำนวนมาก ทำให้สามารถซื้อได้ในราคาที่ถูกกลง และมีการถ่วงดุลการคัดเลือกร่วมกัน ทำให้ได้วัสดุที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน เครือข่ายการผลิตกัญชาและวิสาหกิจชุมชนสามารถมีส่วนร่วมรับประโยชน์หรือใช้ประโยชน์ เนื่องจากสมาชิกในกลุ่ม มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลและองค์ความรู้ระหว่างกันอยู่เสมอ ซึ่งทำให้สมาชิกมีโลกทัศน์ที่กว้างขวางขึ้น อันจะนำไปสู่ การต่อยอดองค์ความรู้เพื่อพัฒนาสิ่งใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง เกิดธุรกิจใหม่ๆ จากการได้แลกเปลี่ยนและการศึกษาดูงาน “เครือข่ายต้องร่วมคิด ร่วมวางแผนและก่อให้เกิดประโยชน์ร่วมกันจึงจะเกิดความยั่งยืน” (สมบูรณ์ แก้วเขียว, สัมภาษณ์ 2566)

การอภิปรายผล

1. วิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี ทำกิจกรรมจัดการความรู้ร่วมกับทีมนักวิจัย โดยใช้กระบวนการแลกเปลี่ยนและยกระดับความรู้ SECI Model ทำให้ได้รับความรู้เทคนิควิธีการปลูกกัญชาเพื่อใช้ประโยชน์ทางธุรกิจ สามารถกำหนดวัตถุประสงค์การปลูกกัญชาที่เหมาะสมกับการใช้ประโยชน์ทางธุรกิจที่ไม่เสี่ยงต่อกฎหมาย โดยใช้ส่วนของใบกัญชานำไปทำผลิตภัณฑ์ จากใบกัญชา และสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดที่ผลิตภัณฑ์มีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการรายอื่น โดยใช้ส่วนผสมกับหญ้าหวาน ทำให้มี กลิ่นและรสชาติชวนดื่ม รวมทั้งมีสรรพคุณที่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพ และมีความรู้เรื่องการเลือกสายพันธุ์กัญชาตามวัตถุประสงค์ของการใช้ประโยชน์ การเลือกรูปแบบการปลูกกัญชา มีเทคนิคการดูแล มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องมาตรฐาน การเก็บเกี่ยวและการผลิตสินค้าเกษตรปลอดภัย อีกทั้งยังมีการจัดทำแผนระหว่างการผลิต รวมทั้งทำให้ได้ผลผลิตจากแหล่งผลิตกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ถูกต้องตามกฎหมาย จึงเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดความสำเร็จต่อกลุ่มวิสาหกิจฯ สอดคล้องกับ Nonaka and Takeuchi (2000) ได้นำเสนอแนวคิดโดยสรุปเรื่องการสร้างและกระจายความรู้ ในองค์กรซึ่งเกิดเป็นวงจรความรู้ระหว่างความรู้ที่อยู่ในตัวคน/ความรู้โดยนัย (Tacit Knowledge) กับความรู้ที่ชัดเจน (Explicit Knowledge) โดยใช้โมเดล SECI Model ในการอธิบาย ซึ่งแบ่งการสร้างความรู้เป็น 4 ชั้น ประกอบด้วย 1) การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ (Socialization) S: Tacit to Tacit 2) การสกัด ความรู้ออกจากตัวคน (Externalization) E: Tacit to Explicit 3) การควมรวมความรู้ (Combination) C: Explicit to Explicit และ

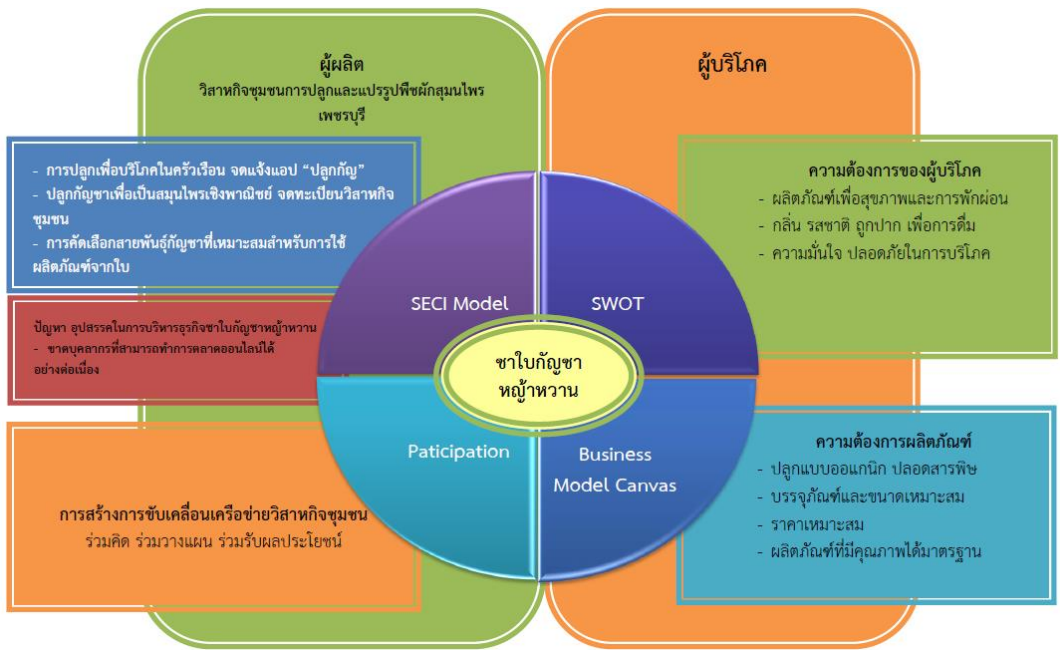
4) การผนึกฝังความรู้ (Internalization) I: Explicit to Tacit สอดคล้องกับการวิจัยของ ชลัช กลิ่นอุบล (2553) ได้ทำการศึกษาเรื่องการจัดการความรู้และคุณลักษณะของชุมชนชาวนานักปฏิบัติเกษตรอินทรีย์ พบว่า การจัดการความรู้และคุณลักษณะของชุมชนชาวนานักปฏิบัติเกษตรอินทรีย์ให้ความสำคัญกับการจัดการความรู้ ภายในหรือความรู้ของชาวนาและเสนอขั้นตอนการจัดการความรู้ไว้ 4 ขั้นตอน โดยมีผู้วิจัยเป็นผู้มีบทบาท ในการอำนวยความสะดวกด้านการจัดการความรู้ของชาวนา ได้แก่ การพบปะของชาวนาที่โรงเรียนชาวนา การแลกเปลี่ยนความรู้ฝังลึกเป็นความรู้ชัดแจ้งจากการสังเกตความเปลี่ยนแปลงของนา การแลกเปลี่ยน ประสบการณ์ในแปลงนาเพื่อสร้างความรู้ชัดแจ้งและการนำความรู้ชัดแจ้งไปทดลองปฏิบัติในแปลงนาเพื่อเปลี่ยน ความรู้ชัดแจ้งให้ เป็นความรู้ฝังลึกสอดคล้องกับผลการวิจัยของ กิตติกวินท์ เอี่ยมวิริยวัฒน์ (2566) ได้ทำการศึกษา เรื่อง ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกัญชาทางการแพทย์และเชิงพาณิชย์ จังหวัด บุรีรัมย์ ในระยะเริ่มต้น พบว่า แนวทางการแก้ไขสู่ความสำเร็จคือกลุ่มฯ ควรวางแผนการปลูกให้สอดคล้องกับ เงินทุนและวัตถุประสงค์ของการนำไปใช้ประโยชน์ ควรนำตัวแบบแผนธุรกิจมาใช้วิเคราะห์การดำเนินงานค้นคว้า ความรู้การผลิตเพิ่มเติม และหาพันธมิตรและสร้างเครือข่ายการดำเนินงาน สอดคล้องกับ ทักษณา สง่าโยธิน (2560) ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยแห่งความสำเร็จของการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน พบว่า ทักษะ ความสามารถ ในการผลิต รวมถึงนวัตกรรมการผลิตและการพัฒนา เป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จของการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน

2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์เกษตรผสมผสานจากัญชาเพื่อเสริมเศรษฐกิจชุมชนฐานรากสู่เชิงพาณิชย์สำหรับ วิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี พบว่า วิสาหกิจชุมชนฯ พัฒนาผลผลิตจากัญชาเป็น ผลิตภัณฑ์ที่เป็นตัวสินค้าขาใบัญชาหญาหวานโดยใช้กลยุทธ์ สร้างความมั่นใจด้านความปลอดภัยให้กับผู้บริโภค กลิ่น รสชาติถูกปากเมื่อดื่ม เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ จึงเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของ ผู้บริโภค สร้างกลยุทธ์ทางการตลาดและใช้การวิเคราะห์ SWOT กำหนดวิสัยทัศน์ “เปิดโลกแห่งสุขภาพด้วยการ นอนที่เต็มตื่น ผลิตภัณฑ์เพื่อคุณภาพแห่งการพักผ่อนและการผ่อนคลาย ความภาคภูมิใจให้กับคนในชุมชนด้วย นวัตกรรมชาใบัญชาหญาหวาน” พันธกิจ อาทิ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของชุมชนชาใบัญชาหญาหวาน ในระบบเกษตรอินทรีย์ที่มีคุณภาพ และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อตอบสนองลูกค้าการตลาดแบบดิจิทัล โดย ทีมวิจัยเข้ามาช่วยจัดกิจกรรมทำให้เกิดโมเดลธุรกิจ แผนธุรกิจ กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ชา ใบัญชาหญาหวานและร่วมกันออกแบบบรรจุภัณฑ์ชาใบัญชาหญาหวาน จนได้บรรจุภัณฑ์ที่มีการสื่อสาร เอกลักษณ์สายเขียวและการพักผ่อน ทางกลุ่มวิสาหกิจฯ มีเป้าหมายในการปลูกัญชาที่ชัดเจนว่าจะปลูกเพื่อ ใช้ส่วนของใบัญชาในการทำชาใบัญชาหญาหวาน เพื่อผู้บริโภคที่รักสุขภาพและ เพื่อการพักผ่อน การตลาด จากการขายตรงทางโซเชียลเป็นลูกค้าหลัก สอดคล้องกับพิพัฒน์ นนทนาธรณ์ และคณะ (2564) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การประกอบธุรกิจัญชา เพื่อสร้างความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในภาวะวิกฤติทางการเงินในประเทศไทย พบว่า สภาพและปัญหาการปลูก การแปรรูป บรรจุภัณฑ์ การจัดจำหน่ายของธุรกิจัญชาในประเทศไทย การจัดเตรียมสถานที่ปลูก สามารถดำเนินการปลูกได้ในหลายรูปแบบ ซึ่งแต่ละรูปแบบมีข้อดี ข้อด้อยแตกต่างกันไป เกี่ยวข้องกับสายพันธุ์ัญชา ภูมิอากาศ และการบำรุงรักษาต้นัญชาต้องเป็นผู้เชี่ยวชาญที่ชำนาญในการปลูก เป็นอย่างดี สอดคล้องกับ พิทยา สุนทรประเวศ (2564) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การพัฒนากัญชาทางการแพทย์ใน วิสาหกิจชุมชน พบว่า การพัฒนากัญชาทางการแพทย์ในวิสาหกิจชุมชนผ่านการนำนโยบายของกระทรวง

สาธารณสุข กฎหมายและประกาศกระทรวงทำให้ภาคประชาชนรวมกลุ่มเป็นวิสาหกิจชุมชนเพื่อปลูกกัญชาทางการแพทย์จำหน่ายเชิงพาณิชย์กับภาครัฐนำไปสู่เกษตรอุตสาหกรรมที่เกษตรกรมีรายได้จากพืชเศรษฐกิจใหม่ภายใต้การส่งเสริมของภาครัฐและกำกับภายใต้กฎหมายที่เหมาะสมกับความรับผิดชอบต่อสังคม สอดคล้องกับ อัดลวงค์ เขียวแกร และคณะ (2563) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การพัฒนาศักยภาพและเพิ่มขีดความสามารถด้านการแข่งขันของ วิสาหกิจโรงสีข้าวชุมชนบ้านหนองโอน ตำบลควนรู อำเภอรัตนบุรี จังหวัดสงขลา พบว่า ในกระบวนการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ต้องอาศัยการศึกษาข้อมูลความต้องการทั้งในส่วนของผู้ผลิต (ชุมชนหรือวิสาหกิจ) และผู้บริโภค ซึ่งบ่อยครั้งที่ความต้องการดังกล่าวอาจจะไม่ตรงกัน ผู้วิจัยจึงจำเป็นต้องทำการปรับความต้องการเหล่านั้นให้มีจุดร่วมที่ตรงกัน เพื่อให้บรรจุภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นตรงกับความต้องการของผู้ผลิตและในขณะเดียวกันสามารถทำหน้าที่ทางการตลาดในการสร้างความดึงดูดใจให้แก่ผู้บริโภคได้ นอกจากนี้การออกแบบบรรจุภัณฑ์ยังต้องมีความสอดคล้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย เนื่องจากช่องทางการจัดจำหน่ายแต่ละช่องทางจะมีความต้องการในบรรจุภัณฑ์ที่แตกต่างกันตามกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายและสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ รัชนิกร ตรีสมุทกุล (2558) ได้ทำการศึกษาเรื่อง นวัตกรรมโมเดลธุรกิจอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สมุนไพรบรรเทาปวด พบว่า อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สมุนไพรบรรเทาปวดให้ความสำคัญกับ 3 องค์ประกอบหลักที่มีความสำคัญมากที่สุด ประกอบด้วย 1) ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) 2) ด้านกิจกรรมทางการตลาดและการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Marketing and Customer Relationship) และ 3) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channel) เพื่อทำการตลาดและใช้แผนผังโมเดลธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี อธิบายองค์ประกอบของธุรกิจเพื่อสื่อให้เข้าใจตรงกัน ในผลิตภัณฑ์ชาใบกัญชาหญ้าหวาน แบบง่าย สอดคล้องกับแนวคิดของ Moeller, Stolla, Doujak (2008) ได้สรุปความหมายของโมเดลธุรกิจว่า เป็นกรอบความคิดที่ระบุการกระทำขององค์กรในการสร้างและส่งมอบคุณค่าที่มีประโยชน์ในเชิงพาณิชย์โดยการนำเสนอองค์ประกอบของโมเดลธุรกิจมักอยู่ในรูปของการตอบคำถามเกี่ยวกับผู้บริโภคและองค์กร อันประกอบไปด้วย Who What และ How หวาน และสอดคล้องกับ Osterwalder and Pigneur (2005) ได้ให้คำจำกัดความของ Business Model Canvas โดยสรุปว่าเป็นเสมือนเครื่องมือที่ช่วยในการวางแผนธุรกิจซึ่งจะช่วยให้เห็นภาพ (Visualizing) ได้อย่างครบถ้วนทุกมุม

3. กลไกการขับเคลื่อนเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเอสเอ็มเอสจากกัญชาเพื่อเสริมเศรษฐกิจชุมชนฐานรากสู่เชิงพาณิชย์ โดยใช้กระบวนการมีส่วนร่วม (Participation) อยู่บนฐานวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายเดียวกันได้แก่ การช่วยเหลือเกื้อกูลกัน มีความเข้าใจถึงการเข้าร่วมเครือข่ายเพื่อสร้างความเข้มแข็งมั่นคง และเพิ่มอำนาจการต่อรองทางการตลาดโดยมีเครือข่ายหลักได้แก่ วิสาหกิจชุมชนดีดีกล้วยไม้และพันธุ์ไม้จังหวัดสมุทรสงคราม และเครือข่ายรองได้แก่ วิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกกัญชาในจังหวัดเพชรบุรี สอดคล้องกับ นวรัตน์ นิธิชัยอนันต์ และนภาพรณ พัฒนฉัตรชัย (2561) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนชายแดนไทย-กัมพูชา: กลุ่มวิสาหกิจชุมชนโรงสีข้าวบ้านโจรภพพบว่า การรวมกลุ่มเครือข่ายเป็นประโยชน์ต่อวิสาหกิจชุมชนในการสร้างความสำเร็จให้กับวิสาหกิจเนื่องจากจะเป็นพลังในการดำเนินงานด้านการผลิต การตลาด การเงินที่เข้มแข็งขึ้น รวมทั้งเป็นประโยชน์ต่อการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร ทักษะ ความรู้ประสบการณ์ในการดำเนินงาน ตลอดจนการแก้ไขปัญหาาร่วมกัน ช่วยให้การดำเนินงานของวิสาหกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

สอดคล้องกับ พระมหาสมพงษ์ เกศานุช (2558) ได้ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยกำหนดความสำเร็จของการบริหาร การจัดการวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจอมแจ้งเมืองหนองคาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย พบว่า การมีเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนมีผลที่เป็นบวกต่อการดำเนินงานของกลุ่ม เพราะเป็นการ เพิ่มขีดความสามารถของกันและกัน ความร่วมมือเกิดขึ้นจากการสร้างปฏิสัมพันธ์ของผู้นำกลุ่ม และผู้นำชุมชน การร่วมมือกันนั้นจะเป็นลักษณะของการแลกเปลี่ยนวัตถุดิบ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการผลิต การซื้อขาย วัตถุดิบระหว่างกลุ่ม การสร้างรายได้ให้แก่กันและกัน นอกจากนี้ยังมีความร่วมมือในการตลาดที่มีการออกร้าน ขายผลิตภัณฑ์ เปิดโอกาสให้นำสินค้าเข้ามาขายในชุมชน เพื่อช่วยเหลือเกื้อกูลกัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ สัญญา เคนาภูมิ (2558) ได้ทำการศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาประสิทธิผลของวิสาหกิจชุมชนในเขตพื้นที่ จังหวัดมหาสารคาม พบว่า การสร้างความร่วมมือระหว่าง ภาครัฐและเอกชนในการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนให้ เข้มแข็งและพึ่งตนเอง หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ควรเข้าไปมีส่วนร่วมเป็นทางการและไม่เป็นทางการ ในการ พัฒนาศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนทั้งด้าน การผลิต ด้านการบริหารจัดการองค์กร ด้านการตลาด ตลอดจนการ วิจัย และพัฒนาศักยภาพให้วิสาหกิจชุมชนมีความสามารถในการพึ่งตนเองได้



ภาพที่ 7 โมเดลข้อค้นพบในการวิจัย
ที่มา: พรรณทิพย์ ทองแถม และเทิดศักดิ์ ทองแถม (2566)

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะสำหรับการนำผลวิจัยไปใช้

1. เกษตรกรที่จะปลูกกัญชาควรศึกษากฎการใช้ประโยชน์จากผลผลิตกัญชาอย่างละเอียดและศึกษาสายพันธุ์ของกัญชาที่เหมาะสมกับการใช้ประโยชน์นั้น
2. การปลูกเลี้ยงกัญชาผู้ปลูกเลี้ยงควรกำหนดวัตถุประสงค์ให้ชัดเจนก่อนลงมือปลูกเลี้ยงเพื่อการคัดเลือกสายพันธุ์ให้เหมาะสมก่อนลงมือปลูก
3. ก่อนปลูกเลี้ยงเชิงพาณิชย์เกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชนควรวิเคราะห์การตลาด โดยใช้โมเดลทางธุรกิจการตลาดเพื่อการวิเคราะห์ ให้ได้รู้จักลูกค้า รู้จักตัวเอง และรู้จักคู่แข่งขั้น หรือรู้จักพันธมิตรที่จะเข้าไปร่วมด้วย
4. ก่อนเริ่มดำเนินการควรศึกษาดูงานจากแหล่งเรียนรู้ต้นแบบที่ประสบความสำเร็จอย่างละเอียดและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางธุรกิจจนเกิดความแน่ใจ
5. วิสาหกิจชุมชนควรมีเครือข่ายเพื่อสร้างความเข้มแข็งทางการตลาดและการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และเพื่อประโยชน์ในการจัดหาทรัพยากรการผลิตร่วมกัน

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ผลผลิตกัญชาวิสาหกิจชุมชนเกิดจากการรวมตัวของชาวบ้านในการสร้างและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผลผลิตทางการเกษตรและยังขาดความรู้ทางการตลาดในยุคดิจิทัล จึงควรมีการศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนในยุคดิจิทัล
2. การออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อตอบสนองการตลาดในยุคดิจิทัลที่สื่อสารคุณภาพที่ดีของผลิตภัณฑ์ตามเอกลักษณ์และคุณสมบัติของพื้นที่ผลิต

เอกสารอ้างอิง

- กิตติกวินท์ เอี่ยมวิริยวัฒน์. (2566). ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกกัญชาทางการแพทย์ และเชิงพาณิชย์ จังหวัดบุรีรัมย์ ในระยะเริ่มต้น. *วารสารศิลปศาสตร์และวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์*, 10(1), 147-166.
- ชลัช กลิ่นอุบล. (2553). การจัดการความรู้และคุณลักษณะของชุมชนชาวนานักปฏิบัติเกษตรอินทรีย์. *วารสารวิชาการ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย*, 30(1), 11-23.
- ทักษญา สง่าโยธิน. (2560). ปัจจัยแห่งความสำเร็จของการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน. *วารสารวิทยาลัยพาณิชย์ศาสตร์บูรพาปริทัศน์*, 12(2), 11-25.
- นวรรตน์ นิธิชัยอนันต์ และนภาพรรณ พัฒนฉัตรชัย. (2561). การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนชายแดนไทย-กัมพูชา: กลุ่มวิสาหกิจชุมชนโรงสีข้าวบ้านโจรง. *วารสารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย*, 13(46), 101-111.
- ประกาศกระทรวงสาธารณสุขเรื่อง การระบุนยาเสพติดให้โทษ ประเภท 5 (ฉบับที่ 2) พ.ศ.2563. (2563, 8 ธันวาคม). *ราชกิจจานุเบกษา*. เล่ม 137 ตอนพิเศษ 290ง.

- ปิยะวัฒน์ คำมูล. ประธานวิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี หมู่ 4 ตำบลบ้านในดง อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี. สัมภาษณ์ 20 กันยายน 2566.
- พรรณทิพย์ ทองแถม และเทิดศักดิ์ ทองแถม. (2566). *กลไกการพัฒนาเกษตรชุมชนไพร่จากปัญญาเพื่อเสริมเศรษฐกิจชุมชนฐานรากสู่เชิงพาณิชย์สำหรับวิสาหกิจชุมชน จังหวัดเพชรบุรี*. รายงานการวิจัยมหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี. พระมหาสมพงษ์ เกศานุช. (2558). *ปัจจัยกำหนดความสำเร็จของการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจอมแจ้งเมืองหนองคาย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย*. (วิทยานิพนธ์รัฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาสหวิทยาการเพื่อการพัฒนาท้องถิ่น มหาวิทยาลัยรามคำแหง).
- พระราชบัญญัติยาเสพติดให้โทษ (ฉบับที่ 7) พ.ศ.2562. (2562, 18 กุมภาพันธ์). *ราชกิจจานุเบกษา*. เล่ม 137 ตอนที่ 19ก.
- พิทยา สุนทรประเวศ. (2564). การพัฒนากัญชาทางการแพทย์ในวิสาหกิจชุมชน. *วารสารวิชาการไทยวิจัยและการจัดการ*, 2(1), 86-102.
- พิพัฒน์ นนทนาธรณ์ ญาณกร โท้ประยูร วณิดา สัจพันธ์ วรรณวิทย์ ประสิทธิ์ผล พระปลัดสมชาย ดำเนิน วีระพล แจ่มสวัสดิ์ ชงโค แซ่ตั้ง สุจินณา กรรณสูต และทักษิณา แสนเย็น. (2564). การประกอบธุรกิจกัญชาเพื่อสร้างความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในภาวะวิกฤติทางการเงินในประเทศไทย. *วารสารสมาคมนักวิจัย*, 26(2), 131-155.
- ไพฑูรย์ วินิจ. รองประธานวิสาหกิจชุมชนการปลูกและแปรรูปพืชผักสมุนไพรเพชรบุรี หมู่ 4 ตำบลบ้านในดง อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี. สัมภาษณ์ 20 กันยายน 2566.
- ไพฑูล ช่างน้ำ. ผู้ใหญ่บ้าน หมู่ 4 ตำบลบ้านในดง อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี. สัมภาษณ์ 23 กันยายน 2566.
- รัชนิกร ดรีสมุทสกุล. (2558). *นวัตกรรมโมเดลธุรกิจอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สมุนไพรบรเทาปวด*. (วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารเทคโนโลยี วิทยาลัยนวัตกรรม มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์).
- ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย. (2565, 21 กรกฎาคม). ประเมินมูลค่า ตลาดของอุตสาหกรรมกัญชา-กัญชง. สืบค้นเมื่อ 20 กันยายน 2566 จาก <https://cebf.utcc.ac.th/analysis.php?typeid=2>
- สมบูรณ์ แก้วเขียว. ประธานวิสาหกิจชุมชนตีตักกล้วยไม้และพันธุ์ไม้ ตำบลบางจะเกร็ง อำเภอเมืองสมุทรสงคราม จังหวัดสมุทรสงคราม. สัมภาษณ์ 17 กันยายน 2566.
- สัญญา เคนาภูมิ. (2558). แนวทางการพัฒนาประสิทธิภาพของวิสาหกิจชุมชนในเขตพื้นที่จังหวัดมหาสารคาม. *วารสารวิชาการแพรววาทสินธุ์ มหาวิทยาลัยกาฬสินธุ์*, 2(3), 68-85.
- อนันต์ชัย อัสวเมชิน. (2562ก, 14 กันยายน). นโยบายและทิศทางการใช้กัญชาทางการแพทย์. เจาะลึก ระบบสุขภาพ. สืบค้นเมื่อ 20 กันยายน 2566 จาก <https://www.hfocus.org/content/2019/09/17729>
- อรรถพงศ์ เขียวแกร และคณะ. (2563). *การพัฒนาศักยภาพและเพิ่มขีดความสามารถด้านการแข่งขันของวิสาหกิจโรงสีข้าวชุมชนบ้านหนองโอน ตำบลควนรู อำเภอรัตนบุรี จังหวัดสงขลา*. รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ สำนักงานการวิจัยแห่งชาติ (วช.) และสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์วิจัยและนวัตกรรม (สกสว.).

Moeller, Michael., Stolla, Cornelia and Doujak, Alexander. (2008). *Strategic Innovation: Building New Growth Businesses*. Neuwaldegg.

Nonaka, Ikujiro. and Takeuchi, Hirotaka. (2000). *Classic work: Theory of organizational knowledge creation*. New York: MIT Press.

Osterwalder, A., and Pigneur, Y. (2005) . Clarifying business model: Origins, Present, and future of the concept. *Communications of the Association for Information Systems*, 16, 1-25.

Rovinelli, R. J., & Hambleton, R. K. (1977). On the use of content specialists in the assessment of criterion-referenced test item validity. *Dutch Journal of Educational Research*, 2, 49-60.