

บทที่ 4

ผลการดำเนินงาน

4.1 ร่างคู่มือสำหรับใช้เป็นแนวทางการขอยื่นจดทรัพย์สินทางปัญญา

จัดทำร่างคู่มือสำหรับใช้เป็นแนวทางการขอยื่นจดทรัพย์สินทางปัญญา จำนวน 7 ประเภท 5 เล่ม ดังนี้

1. ร่างคู่มือ สิทธิบัตร-อนุสิทธิบัตร-สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์
2. ร่างคู่มือลิขสิทธิ์
3. ร่างคู่มือเครื่องหมายการค้า
4. ร่างคู่มือความลับทางการค้า
5. ร่างคู่มือแบบผังภูมิวงจรรวม

เนื้อหาประกอบด้วย

1. ความรู้ทั่วไป
2. เงื่อนไขในการขอรับสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาแต่ละประเภท
3. การกรอกแบบฟอร์มยื่นขอจดทะเบียน
4. ขั้นตอนการขอรับสิทธิ
5. ค่าธรรมเนียม/ระยะเวลาการคุ้มครอง
6. หน่วยงานให้บริการ
7. เว็บไซต์ให้ความรู้และข้อมูลด้านทรัพย์สินทางปัญญา

4.2 แนวทางการจัดการและการใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินทางปัญญา

ผลการวิเคราะห์แนวทางความเป็นไปในการพัฒนาทรัพย์สินทางปัญญาไปสู่เชิงพาณิชย์ ประเภทอนุสิทธิบัตร จำนวน 7 รายการ ดังนี้

1. รายการทรัพย์สินทางปัญญา: เครื่องหีบน้ำมันแบบกดอัด

ผลผลิตจากโครงการวิจัย: โครงการวิจัยพืชพลังงานสำหรับชุมชนบนพื้นที่สูง (ปี 2554)

ผู้ขอรับสิทธิร่วม:

-

บทสรุปการประดิษฐ์: เครื่องหีบน้ำมันแบบกดอัดตามการประดิษฐ์นี้ ใช้กลไกสกรูร่วมกับโมเมนต์รอบจุดหมุนในการสร้างแรง สำหรับหีบน้ำมันจากเมล็ดพืช มีแผ่นบานพับเป็นตัวอัดเมล็ดพืชเพื่อให้ไขมันแยกออกมาแล้วจึงใช้แผ่นวัสดุรองน้ำมันใส่ภาชนะ

สถานะผลิตภัณฑ์: ส่งมอบให้ชุมชนบ้านห้วยเป้าไปผลิตน้ำมันแล้ว

แนวทางแนวการพัฒนาทรัพย์สินทางปัญญาในเชิงพาณิชย์:

จำหน่ายเครื่องหีบน้ำมันแบบกดอัดให้ผู้ประกอบการหรือกลุ่มเกษตรกรในราคาย่อมเยา

การวิเคราะห์การดำเนินการเบื้องต้น

1. ขาดความพร้อมการประชาสัมพันธ์เพื่อจำหน่ายเครื่องจักรให้บรรลุเป้าหมาย
2. ขาดตลาดรองรับที่ชัดเจน คือ กลุ่มของผู้ประกอบการหรือเกษตรกรที่สนใจ
3. เนื่องจากไม่ได้เป็นการผลิตระดับอุตสาหกรรม ทำให้ต้นทุนการผลิตเครื่องจักรเพื่อจำหน่ายสูงขึ้น ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อศักยภาพของกลุ่มเกษตรกรที่จะสรรหาเครื่องจักรเพื่อช่วยอำนวยความสะดวกในการทำการเกษตร
4. ขาดส่วนรับผิดชอบที่ชัดเจนเพื่อเตรียมความพร้อมเพื่อจำหน่าย คือ การประชาสัมพันธ์ ผู้ติดต่อประสานงาน ผู้รับผิดชอบด้านการผลิตเมื่อมียอดการสั่งซื้อ
5. ขาดเครื่องต้นแบบสำหรับสาธิตให้ผู้ประกอบการหรือเกษตรกรที่สนใจ
6. ขาดความพร้อมด้านเอกสารที่ใช้เป็นข้อมูลในการจำหน่าย เช่น คู่มือการใช้เครื่องหีบน้ำมันแบบกดอัด

2. **รายการทรัพย์สินทางปัญญา:** สูตรและกรรมวิธีผลิตเครื่องต้มอาติโชคผสมสมุนไพร
ผลผลิตจากโครงการวิจัย: โครงการพัฒนาเครื่องต้มผงอาติโชค (งบเหลือจ่ายปี 2550)
ผู้ขอรับสิทธิร่วม: มุลนิธิโครงการหลวง
บทสรุปการประดิษฐ์: สูตรและกรรมวิธีการผลิตเครื่องต้มอาติโชคผสมสมุนไพร ที่ประกอบด้วย ผงของดอกและก้านดอก ใบและรากอาติโชค โดยมีการเติมผงชะเอม และผงหญ้าหวาน และมีกรรมวิธีในการผลิต ประกอบด้วย การผึ่ง การนวด การคั่ว และการหมัก ส่วนต่างๆของอาติโชค เพื่อให้รสชาติเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค และผลิตภัณฑ์เครื่องต้มอาติโชคผสมสมุนไพรที่บรรจุอยู่ในซองที่ทำจากวัสดุที่เลือกได้จากถุงผ้าหรือกระดาษหรือไนลอน
สถานะผลิตภัณฑ์: ส่งต่อมูลนิธิโครงการหลวงผลิตและจำหน่ายแล้ว
แนวทางแนวการพัฒนาทรัพย์สินทางปัญญาในเชิงพาณิชย์:
 1. รับจ้างผลิตและขึ้นทะเบียนเครื่องต้มอาติโชคผสมสมุนไพร ให้กับผู้ประกอบการ ภายใต้เครื่องหมายการค้าของผู้ประกอบการ
 2. จำหน่ายวัตถุดิบตั้งต้นที่เป็นส่วนประกอบในเครื่องต้มอาติโชคผสมสมุนไพรให้ผู้ประกอบการ เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปใช้ผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทอื่นหรือประเภทเดียวกัน ซึ่งประกอบไปด้วย ส่วนต่างๆของต้นอาติโชค คือ ดอกและก้านดอก ใบ และราก ใบหญ้าหวาน และรากชะเอม

การวิเคราะห์การดำเนินการเบื้องต้น

1. วัตถุดิบที่ใช้ในเครื่องต้มอาติโชคค่อนข้างปลุกง่ายพบได้ในท้องถิ่นทั่วไป จึงทำให้แข่งขันในตลาดได้ยาก
2. การจำหน่ายวัตถุดิบตั้งต้น ท้องถิ่นทั่วไปสามารถประยุกต์การเตรียมวัตถุดิบสำหรับทำเครื่องต้มที่มีส่วนผสมดังกล่าวเองได้ ในรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากท้องถิ่นของตัวเอง จึงทำให้จำหน่ายวัตถุดิบตั้งต้นเป็นไปได้ยาก

3. การจำหน่ายวัตถุดิบตั้งต้นที่เป็นส่วนประกอบในเครื่องต้มอาติไซค์ผสมสมุนไพรให้ผู้ประกอบ ยังขาดความพร้อมด้านเอกสารที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นข้อมูลให้กับผู้ประกอบการที่สนใจ เช่น MSDA, TECHNICAL DATA, SPEC และอื่นๆ
4. การรับจ้างผลิตและขึ้นทะเบียนเครื่องต้มอาติไซค์ผสมสมุนไพร และจำหน่ายวัตถุดิบตั้งต้นที่เป็นส่วนประกอบในเครื่องต้มอาติไซค์ผสมสมุนไพรให้ผู้ประกอบ ยังขาดส่วนที่รับผิดชอบที่ชัดเจน เช่น ผู้ติดต่อประสานงานและประชาสัมพันธ์ ด้านการผลิต การขึ้นทะเบียน การออกแบบบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น

3. รายการทรัพย์สินทางปัญญา: สูตรตำรับผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวหน้าที่มีส่วนประกอบสำคัญจากสารสกัดจากชาเมี่ยง (*Camellia sinensis*) ที่มีฤทธิ์ต้านอนุมูลอิสระ

ผลผลิตจากโครงการวิจัย:

โครงการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากความหลากหลายทางชีวภาพทางชีวภาพและภูมิปัญญาท้องถิ่นบนพื้นที่สูง โครงการย่อย 1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ครีมทำให้ผิวขาวที่มีสารออกฤทธิ์ Catechin จากใบชาเมี่ยงเป็นองค์ประกอบ และมีศักยภาพแข่งขันได้ในท้องตลาด (ปี 2552)

ผู้ขอรับสิทธิร่วม:

-

บทสรุปการประดิษฐ์:

สูตรตำรับผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวหน้าที่มีส่วนประกอบสำคัญจากสารสกัดจากสารสกัดจากชาเมี่ยง (*Camellia sinensis*) ที่มีฤทธิ์ต้านอนุมูลอิสระ และมีฤทธิ์ยับยั้งเอนไซม์ไทโรซิเนส

สถานะผลิตภัณฑ์:

ส่งต่อมูลนิธิโครงการหลวงผลิตและจำหน่ายแล้ว

แนวทางแนวการพัฒนาทรัพย์สินทางปัญญาในเชิงพาณิชย์:

1. รับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวหน้าที่มีส่วนประกอบสำคัญจากสารสกัดจากชาเมี่ยงให้กับผู้ประกอบการขนาด SME ภายใต้เครื่องหมายการค้าของผู้ประกอบการ
2. จำหน่ายสารสกัดให้ผู้ประกอบแบบ OEM เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปเป็นสารตั้งต้นของผลิตภัณฑ์กลุ่มอื่นตามที่ลูกค้าต้องการ (สารสกัดคาเทชินจากเมี่ยงหมัก ซึ่งมีฤทธิ์ต้านอนุมูลอิสระและยับยั้งเอนไซม์ไทโรซิเนส ช่วยลดการหมองคล้ำของผิวตามธรรมชาติ)

การวิเคราะห์การดำเนินการเบื้องต้น

1. การรับจ้างผลิต เรายังขาดความพร้อมด้านเทคโนโลยีการผลิตแบบครบวงจร ซึ่งการรับจ้างผลิตจะเป็นการจ้างผลิตต่อโดยใช้สูตรจากสถาบันวิจัยและพัฒนาที่สูง
2. การรับจ้างผลิต ผู้ประกอบการมักมีการปรับเปลี่ยนสูตรให้ตรงตามความต้องการเช่น ความข้นหนืด ความใสทึบ กลิ่นน้ำหอม และสี ซึ่งการปรับเปลี่ยนในแต่ละส่วนอาจจะส่งผลกระทบต่อสูตรที่ทางสถาบันวิจัยและพัฒนาจดอนุสิทธิบัตรกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา
3. การรับจ้างผลิต ในการพัฒนาสูตรเพื่อจำหน่ายให้ผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการมีการเปลี่ยนคอนเซ็ปของสินค้าเพื่อใช้ในการโฆษณา ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสารสกัดที่ทางสถาบันวิจัยและพัฒนาที่สูงสกัดได้
4. การจำหน่ายสารสกัดให้ผู้ประกอบการแบบ OEM ผู้ประกอบการจะใช้สารสกัดในสูตรน้อยที่สุด เพื่อลดต้นทุนการผลิต ซึ่งจะส่งผลต่อการสกัดในแต่ละครั้งไม่คุ้มทุน

5. การจำหน่ายสารสกัดให้ผู้ประกอบ ยังขาดความพร้อมด้านเอกสารที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นข้อมูลให้กับผู้ประกอบการที่สนใจ เช่น MSDA, TECHNICAL DATA, SPEC และอื่นๆ

4. รายการทรัพย์สินทางปัญญา: สูตรผสมสารสกัดจากใบชาเมี่ยงและน้ำมันหอมระเหยจากผลมะแขว่น

ผลผลิตจากโครงการวิจัย: โครงการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากความหลากหลายทางชีวภาพทางชีวภาพและภูมิปัญญาท้องถิ่นบนพื้นที่สูง โครงการย่อย 8 การทดสอบและปรับปรุงกระบวนการผลิตเชิงปริมาณสาร catechin สารสกัดหยาบชาเมี่ยง และน้ำมันหอมระเหยมะแขว่น (ปี 2553)

ผู้ขอรับสิทธิร่วม: -

บทสรุปการประดิษฐ์: สูตรผสมสารสกัดจากใบชาเมี่ยงและน้ำมันหอมระเหยจากผลมะแขว่น ที่มีองค์ประกอบของสารสกัดใบชาเมี่ยงและน้ำมันหอมระเหยจากผลมะแขว่น ที่มีองค์ประกอบดังต่อไปนี้ น้ำมันหอมระเหยจากผลมะแขว่น ไม่น้อยกว่าร้อยละ 2-3 โดยน้ำหนักสารสกัดจากชาเมี่ยงที่สกัดด้วยแอลกอฮอล์ ไม่น้อยกว่าร้อยละ 1-2 โดยน้ำหนักแอลกอฮอล์ (Alcohol) ไม่น้อยกว่าร้อยละ 60-65 โดยน้ำหนัก Propylene glycol ไม่น้อยกว่าร้อยละ 5-6 โดยน้ำหนัก Glycerin ไม่น้อยกว่าร้อยละ 5-6 โดยน้ำหนัก Sorbitol ไม่น้อยกว่าร้อยละ 19-20 โดยน้ำหนัก Peppermint oil ไม่น้อยกว่าร้อยละ 0.2-0.3 โดยน้ำหนัก Saccharin sol. 22.5% ไม่น้อยกว่าร้อยละ 0.05-1 โดยน้ำหนัก

สถานะผลิตภัณฑ์: ส่งต่อมูลนิธิโครงการหลวงผลิตและจำหน่ายแล้ว

แนวทางแนวการพัฒนาทรัพย์สินทางปัญญาในเชิงพาณิชย์:

1. รับจ้างผลิตสเปรย์ระงับการอักเสบของลำคอให้กับผู้ประกอบการขนาด SME ภายใต้เครื่องหมายการค้าของผู้ประกอบการ
2. จำหน่ายสารสกัดให้ผู้ประกอบแบบ OEM เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปผลิตเป็นผลิตภัณฑ์กลุ่มอื่นตามที่ลูกค้าต้องการ สารสกัดที่สำคัญประกอบไปด้วย
 - 2.1 สารสกัดจากใบชาเมี่ยงและน้ำมันมะแขว่น มีฤทธิ์ฆ่าเชื้อแบคทีเรียและมีฤทธิ์ต้านเชื้อแบคทีเรีย
 - 2.2 น้ำมันหอมระเหยจากผลมะแขว่นมีฤทธิ์ทำให้เกิดอาการชา ลดอาการเจ็บของแผลในปากได้
3. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ใช้คุณสมบัติของสารสกัดประเภทเดียวกัน เช่น น้ำยาบ้วนปากหลังแปรงฟัน เพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าที่ต้องการผลิตภัณฑ์กลุ่มอื่น แต่ให้คุณสมบัติใกล้เคียงกัน
4. พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นผลิตภัณฑ์กลุ่มยาเพื่อสามารถจำหน่ายในสถานพยาบาลได้

การวิเคราะห์การดำเนินการเบื้องต้น

1. การรับจ้างผลิต เรายังขาดความพร้อมด้านเทคโนโลยีการผลิตแบบครบวงจร ซึ่งการรับจ้างผลิตจะเป็นการจ้างผลิตต่อโดยใช้สูตรจากสถาบันวิจัยและพัฒนาที่สูง
2. การรับจ้างผลิต ผู้ประกอบการมักมีการปรับเปลี่ยนสูตรให้ตรงตามความต้องการ ซึ่งการปรับเปลี่ยนในแต่ละส่วนอาจจะส่งผลกระทบต่อสูตรที่ทางสถาบันวิจัยและพัฒนาจดอนุสิทธิบัตรกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา
3. การรับจ้างผลิต ในการพัฒนาสูตรเพื่อจำหน่ายให้ผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการมีการเปลี่ยนคอนเซ็ปของสินค้าเพื่อใช้ในการโฆษณาบ่อยครั้ง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสารสกัดที่ทางสถาบันวิจัยและพัฒนาที่สูงสกัดได้
4. การจำหน่ายสารสกัดให้ผู้ประกอบการแบบ OEM ผู้ประกอบการจะใช้สารสกัดในสูตรน้อยที่สุด เพื่อลดต้นทุนการผลิต ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสารสกัดในแต่ละครั้งไม่คุ้มทุน
5. การจำหน่ายสารสกัดให้ผู้ประกอบ ยังขาดความพร้อมด้านเอกสารที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นข้อมูลให้กับผู้ประกอบการที่สนใจ เช่น MSDA, TECHNICAL DATA, SPEC และอื่นๆ

5. รายการทรัพย์สินทางปัญญา: สูตรผลิตภัณฑ์เจลยับยั้งการอักเสบของผิวหนัง

ผลผลิตจากโครงการวิจัย: โครงการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากความหลากหลายทางชีวภาพและภูมิปัญญาท้องถิ่นบนพื้นที่สูง

ผู้ขอรับสิทธิร่วม: -

บทสรุปการประดิษฐ์: สูตรตำรับผลิตภัณฑ์เจลยับยั้งไวรัสเริ่มที่มีส่วนประกอบสำคัญได้แก่ คาร์บอพล 940 (Carbopol 940) เมทิล พาราบิน (Methyl paraben) โพรพอลีน ไกลคอล (Propylene glycol) ไตรเอทานอลาไมด์ (Triethanolamine) ทวิน 80 (Tween 80) สารสกัดฮอสะพายควาย และน้ำกลั่น ซึ่งมีฤทธิ์ยับยั้งเชื้อไวรัสก่อโรคเริ่มที่อยู่ในรูปแบบเจล หรืออาจอยู่ในรูปแบบอื่นก็ได้

สถานะผลิตภัณฑ์: พัฒนาร่องกระบวนการผลิตและแปรรูปเชิงปริมาณ/พัฒนาบรรจุภัณฑ์

แนวทางแนวการพัฒนาทรัพย์สินทางปัญญาในเชิงพาณิชย์:

1. รับจ้างผลิตให้กับผู้ประกอบการขนาด SME เช่น คลินิกดูแลผิว ภายใต้เครื่องหมายการค้าของผู้ประกอบการ
2. จำหน่ายสารสกัดให้ผู้ประกอบแบบ OEM เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปเป็นสารตั้งต้นในการผลิตเป็นผลิตภัณฑ์กลุ่มอื่นตามที่ลูกค้าต้องการ คือ สารสกัดจากธรรมชาติระหว่าง สารสกัดจากใบไม้แดงและน้ำมันตะไคร้ต้น
3. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ใช้คุณสมบัติของสารสกัดประเภทเดียวกัน เช่น ครีมบำรุงผิวหน้า สารชำระล้างร่างกาย เช่น ครีมอาบน้ำ สบู่ สครับ ที่มีส่วนผสมจากสารสกัดจากใบไม้แดงและน้ำมันตะไคร้ ต้น เพื่อจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าโครงการหลวงแบบคอนเซ็ปเดียวกัน

การวิเคราะห์การดำเนินการเบื้องต้น

1. การรับจ้างผลิต เรายังขาดความพร้อมด้านเทคโนโลยีการผลิต ซึ่งจะเป็นการจ้างผลิตต่อโดยใช้สูตรจากสถาบันวิจัยและพัฒนาที่สูง
2. การรับจ้างผลิต ผู้ประกอบการมักมีการปรับเปลี่ยนสูตรให้ตรงตามความต้องการเช่น ความข้นหนืด ความใสทึบ กลิ่นน้ำหอม และสี ซึ่งการปรับเปลี่ยนในแต่ละส่วนอาจจะส่งผลต่อสูตรที่ทางสถาบันวิจัยและพัฒนาจดอนุสิทธิบัตรกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา
3. การรับจ้างผลิต ในการพัฒนาสูตรเพื่อจำหน่ายให้ผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการมีการเปลี่ยนคอนเซ็ปของสินค้าเพื่อใช้ในการโฆษณาบ่อยครั้ง ซึ่งจะส่งผลต่อสารสกัดที่ทางสถาบันวิจัยและพัฒนาที่สูงสกัดได้
4. การจำหน่ายสารสกัดให้ผู้ประกอบการแบบ OEM ผู้ประกอบการจะใช้สารสกัดในสูตรน้อยที่สุดเพื่อลดต้นทุนการผลิต ซึ่งจะส่งผลต่อการสกัดในแต่ละครั้งไม่คุ้มทุน

6. รายการทรัพย์สินทางปัญญา: ผลิตภัณฑ์นมถั่วเหลือง

ผลผลิตจากโครงการวิจัย: โครงการวิจัยฟื้นฟูแหล่งอาหาร (Food Bank) จากพืชท้องถิ่นบนพื้นที่สูง

ผู้ขอรับสิทธิร่วม: -

บทสรุปการประดิษฐ์: ผลิตภัณฑ์นมถั่วเหลืองที่มีส่วนผสมของนมถั่วเหลืองและสมุนไพรอื่นๆ เพื่อใช้บรรเทาอาการเหน็บชา ปวดข้อ ไขข้ออักเสบ ปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ แก้อาการปวดบวม เคล็ดขัดยอก โดยเริ่มจากการนำนมถั่วเหลืองมาตั้งไฟอ่อนๆ นำสมุนไพรต่างๆ ลงไปทอดจนสุกกรอบและกรองเอาเฉพาะนมถั่วเหลืองด้วยผ้าขาวบาง หลังจากนั้นนำนมถั่วเหลืองที่ได้จากการทอดสมุนไพร ตั้งไฟอ่อนๆ ใส่การบูร(ของแข็ง) และเมนทอล(ของแข็ง) เคี่ยวไฟอ่อนๆ ไปเรื่อยๆ จนกว่าจะละลาย จนเข้าเป็นเนื้อเดียวกัน ผสมนมถั่วเหลือง(ของเหลว) นมถั่วเหลืองคั่ว (ของเหลว) และนมถั่วเหลือง(ของเหลว) จากนั้นนำนมถั่วเหลืองที่ได้จากการหีบเมล็ดมะเดื่อ มาเคี่ยวไฟอ่อนๆ ประมาณ 10 นาที กรองด้วยผ้าขาวบางและทิ้งไว้ให้เย็นและตากตะกอน นำนมถั่วเหลืองที่ได้ในการผสมครั้งแรกผสมกับนมถั่วเหลือง คนจนเป็นเนื้อเดียวกัน และนำมากรองบนผ้าขาวบางอีกครั้ง จึงนำมาบรรจุขวดเพื่อนำไปใช้

สถานะผลิตภัณฑ์: พัฒนานำร่องกระบวนการผลิตและแปรรูปเชิงปริมาณ/พัฒนาบรรจุภัณฑ์

แนวทางแนวการพัฒนาทรัพย์สินทางปัญญาในเชิงพาณิชย์:

1. รับจ้างผลิตให้กับผู้ประกอบการขนาดเล็ก SME ภายใต้เครื่องหมายการค้าของผู้ประกอบการ
2. จำหน่ายสารสกัดนมถั่วเหลืองให้ผู้ประกอบการแบบ OEM เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปเป็นสารตั้งต้นของผลิตภัณฑ์กลุ่มอื่นตามที่ลูกค้าต้องการ (สารสกัดจากมะเดื่อมีคุณสมบัติแก้เหน็บชาและปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ)
3. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ใช้คุณสมบัติเดียวกับผลิตภัณฑ์นมถั่วเหลือง เช่น ครีม/เจลคล้ายกล้ามเนื้อในรูปแบบหลอดบีบ ภายใต้เครื่องหมายการค้าโครงการหลวง เพื่อเพิ่มทางเลือก

รูปแบบผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า และสามารถแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ในกลุ่มที่มีคุณสมบัติเดียวกันได้

การวิเคราะห์การดำเนินการเบื้องต้น

1. การรับจ้างผลิต เรายังขาดความพร้อมด้านเทคโนโลยีการผลิต ซึ่งจะเป็นการจ้างผลิตต่อไป โดยใช้สูตรจากสถาบันวิจัยและพัฒนาที่สูง
2. การรับจ้างผลิต ผู้ประกอบการมักมีการปรับเปลี่ยนสูตรให้ตรงตามความต้องการเช่น ความข้นหนืด ความใสทึบ กลิ่นน้ำหอม และสี ซึ่งการปรับเปลี่ยนในแต่ละส่วนอาจจะส่งผลต่อสูตรที่ทางสถาบันวิจัยและพัฒนาจดอนุสิทธิบัตรกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา
3. การรับจ้างผลิต ในการพัฒนาสูตรเพื่อจำหน่ายให้ผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการมีการเปลี่ยนคอนเซ็ปของสินค้า ซึ่งจะส่งผลต่อสารสกัดที่ทางสถาบันวิจัยและพัฒนาที่สูงสกัดได้

7. รายการทรัพย์สินทางปัญญา: สูตรตำรับผลิตภัณฑ์เจลยับยั้งไวรัสเริ่มที่มีส่วนประกอบสำคัญจากสารสกัดฮอสะพายควาย

ผลผลิตจากโครงการวิจัย: ชุดโครงการวิจัยการพัฒนาเชิงเศรษฐกิจผลิตภัณฑ์แปรรูปจาก ความหลากหลายทางชีวภาพบนพื้นที่สูง

ผู้ขอรับสิทธิร่วม: -

บทสรุปการประดิษฐ์: สูตรตำรับผลิตภัณฑ์เจลยับยั้งไวรัสเริ่มที่มีส่วนประกอบสำคัญได้แก่ คาร์บอพอล 940 (Carbopol 940) เมทิล พาราบิน (Methyl paraben) โพรพอลีน ไกลคอล (Propylene glycol) ไตรเอทานอลามีน (Triethanolamine) ทวิน 80 (Tween 80) สารสกัดฮอสะพายควาย และน้ำกลั่น ซึ่งมีฤทธิ์ยับยั้งเชื้อไวรัสก่อโรคเริ่มที่อยู่ในรูปแบบเจล หรืออาจอยู่ในรูปแบบอื่นก็ได้

สถานะผลิตภัณฑ์: พัฒนาร่องกระบวนการผลิตและแปรรูปเชิงปริมาณ/พัฒนาบรรจุภัณฑ์

แนวทางการพัฒนาทรัพย์สินทางปัญญาในเชิงพาณิชย์:

1. รับจ้างผลิตให้กับผู้ประกอบการขนาด SME ภายใต้เครื่องหมายการค้าของผู้ประกอบการ
2. จำหน่ายสารสกัดฮอสะพายควายให้ผู้ประกอบแบบ OEM เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปผลิตเป็นสารตั้งต้นให้กับลูกค้าที่ต้องการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ภายใต้เครื่องหมายการค้า (สารสกัดฮอสะพายควาย มีฤทธิ์ยับยั้งไวรัสเริ่ม)
3. พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นผลิตภัณฑ์กลุ่มยาเพื่อสามารถจำหน่ายในสถานพยาบาลได้

การวิเคราะห์การดำเนินการเบื้องต้น

1. การรับจ้างผลิตให้กับผู้ประกอบการขนาด SME สถาบันวิจัยและพัฒนาฯยังขาดความพร้อมการดำเนินการแบบครบวงจรที่จะบริการผู้ประกอบการ (One Stop Service) เช่น การผลิต การขึ้นทะเบียน การออกแบบบรรจุภัณฑ์ และอื่นๆ
2. การจำหน่ายสารสกัดฮอสะพายควายให้ผู้ประกอบ ทางสถาบันวิจัยและพัฒนาฯยังขาดความพร้อมด้านการตลาด การผลิตระดับอุตสาหกรรม เอกสารสนับสนุนสารสกัดเพื่อจำหน่าย เช่น MSDS, TECHNICAL DATA, SPEC, และอื่นๆ
3. การจำหน่ายสารสกัดฮอสะพายควายให้ผู้ประกอบ ยอดสั่งปริมาณน้อยและไม่ต่อเนื่อง อาจจะไม่คุ้มทุนในการผลิตในแต่ละครั้ง

4. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นผลิตภัณฑ์กลุ่มยา ทางสถาบันวิจัยและพัฒนาฯ ให้ความสำคัญพร้อมด้านการตลาด การผลิตจนถึงขั้นเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถจำหน่ายได้ในสถานพยาบาล และระยะเวลาดำเนินการขึ้นทะเบียนใช้ระยะเวลาดำเนินการนานคือ 3-4 ปี ขึ้นกับยาแต่ละชนิด

4.3 แนวทางการใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินทางปัญญาที่มาจากผลงานวิจัย 3 ผลิตภัณฑ์

การใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินทางปัญญาในเชิงพาณิชย์ จำเป็นต้องมีการวิเคราะห์ความเป็นไปได้และการเขียนแผนธุรกิจ (Feasibility study and business plan) เพื่อลดความเสี่ยงและใช้เป็นข้อมูลประกอบการประเมินมูลค่าของทรัพย์สินทางปัญญา (IP Audit) ก่อนการอนุญาตให้เอกชนหรือผู้ประกอบการที่สนใจใช้สิทธิ์ (licensing) ในทรัพย์สินทางปัญญาเหล่านี้

ในการนี้ งานทรัพย์สินทางปัญญาจึงเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีการจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญาจำนวน 3 รายการ มาวิเคราะห์ความเป็นไปได้และการเขียนแผนธุรกิจ (Feasibility study and business plan) เบื้องต้น เพื่อให้เห็นข้อมูลความเป็นไปได้ที่จะพัฒนาไปสู่เชิงพาณิชย์ในอนาคต รายละเอียดดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์กับดักฟีโรโมนดึงดูดผีเสื้อหนอนใยผัก

โครงการ	กับดักฟีโรโมนดึงดูดผีเสื้อหนอนใยผัก
ลักษณะผลิตภัณฑ์	อุปกรณ์ดักจับแมลง ที่เข้าทำลายพืชผัก ตระกูลกะหล่ำ และคะน้า
งานวิจัยหลัก	กับดักฟีโรโมนดึงดูดผีเสื้อหนอนใยผัก
ลูกค้า/ตลาด	เกษตรกร (กลุ่มผู้ปลูกพืชอินทรีย์, GAP)
จุดแข็ง	ใช้ง่าย สะดวก ปลอดภัย ค่าแรงต่ำ
โอกาส	กระแสการบริโภคอาหารปลอดภัย ยังไม่มีผู้ผลิตและจำหน่าย ในประเทศ
โอกาสต่อยอด	สามารถนำไปใช้กับพืชอาศัยในตระกูลอื่น
กำลังการผลิต	45,000 ชิ้น/ปี
อัตราการใช้วัตถุดิบ	วัตถุดิบ 1 กรัม ได้ ผลผลิต 10,000 ชิ้น
ต้นทุนวัตถุดิบ	50 บาท/ชิ้น
ต้นทุนค่าแรงและค่าใช้จ่าย	40 บาท/ชิ้น
ต้นทุนสินค้าขาย	90 บาท/ชิ้น
ราคาขาย	150 บาท/ชิ้น
อัตรากำไรขั้นต้น	34 % ของยอดขาย
รายได้	375,000 บาท/เดือน
ต้นทุนค่าวิจัย	1,500,000 บาท
เงินลงทุน	1,715,085 บาท
ยอดขายที่จุดคุ้มทุน	1,020,000 บาท/เดือน
อัตราผลตอบแทน IRR	31% ต่อปี
ผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบันสุทธิ	2,238,535 บาท
ผลตอบแทนต่อสังคม	ความปลอดภัยต่อเกษตรกรกลุ่มผู้ปลูกพืชตระกูลกะหล่ำบนพื้นที่สูง 9 จังหวัด และผู้บริโภคทั่วประเทศไทย

การศึกษาลูกค้า (การวิจัยตลาด)	
ความต้องการของตลาด (Market Demand)	1. ชนิดพืชที่ปลูก จำนวนพื้นที่ปลูก จำนวนครั้งในการปลูก/ปี (โปรตรอบู ช่วงเวลาปลูก) 2. ใช้สารเคมีอะไร/บ่อยแค่ไหน/ชนิดศัตรูพืช(โรคแมลง)ที่สร้างความเสียหาย 3. จังหวัดและอำเภอของพื้นที่ปลูก 4. เคยใช้ผลิตภัณฑ์แบบนี้มาก่อนหรือไม่ 5. เคยใช้ผลิตภัณฑ์แบบอื่นที่มีคุณสมบัติเดียวกันมาก่อนหรือไม่(โปรตรอบู ชื่อ/ราคา)
คุณลักษณะของลูกค้า (Customer Profile)	1. ปลูกพืชแบบไหน (อินทรีย์หรือเคมี) 2. เพศ/อายุ/การศึกษา 3. รายได้รวม/ครัวเรือน/ปี 4. แหล่งของเงินลงทุน (เงินสด/กู้ยืม)
ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อ/บริโภค (Motivation)	1. วิธีการใช้ (ง่าย/ยาก) 2. ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ (ต่ำ/สูง) 3. อายุการใช้งาน 4. ราคาที่พึงพอใจจะจ่าย (สมมติ พท.1ไร่ใช้ 10 ชื้น/ครั้ง/crop=30วัน 150-200บ./ชื้น) (โปรตรอบู) 5. ความพึงพอใจในภาพรวม(ซื้อ/ไม่ซื้อ)

2. ผลิตภัณฑ์ Hempcrete

โครงการ	Hempcrete
ลักษณะผลิตภัณฑ์	คอนกรีตผสมแกนเฮมพ์
งานวิจัยหลัก	อยู่ระหว่างการยื่นจดอนุสิทธิบัตร
ลูกค้า/ตลาด	ผู้รับเหมา/บริษัทผลิตวัสดุก่อสร้าง
จุดแข็ง	ทนแรงอัดได้สูง น้ำหนักเบา ใช้ปริมาณน้อย
โอกาส	ลดต้นทุนค่าวัสดุก่อสร้าง ทดแทนคอนกรีตที่ต้องการความแข็งแรงสูง เช่น อาคารสูง เสาคอนโด
โอกาสต่อยอด	สามารถนำไปทำวัสดุก่อสร้างได้อีกหลายชนิด เช่น หลังคา ผนังบ้าน ฝ้า เพดาน ควรวิจัยตลาดความต้องการ และทดสอบคุณสมบัติอื่นๆ เพื่อให้ได้มาตรฐานวัสดุก่อสร้างแต่ละประเภท
กำลังการผลิต	กำลังการผลิต 99,996 ลบ.ม./ปี (ปลูก 754 ไร่/ปี)
อัตราการใช้วัตถุดิบ	วัตถุดิบ 3.77 กก ได้ ผลผลิต 1 ลบ.ม.
ต้นทุนวัตถุดิบ	3,656 บาท/ ลบ.ม.
ต้นทุนค่าแรงและค่าใช้จ่าย	57 บาท/ ลบ.ม.
ต้นทุนสินค้าขาย	3,713 บาท/ ลบ.ม.
ราคาขาย	5,100 บาท/ ลบ.ม.
อัตรากำไรขั้นต้น	23 % ของยอดขาย

รายได้	42,498,300 บาท/เดือน
ต้นทุนค่าวิจัย	1,790,000 บาท
เงินลงทุน	23,771,196 บาท
ยอดขายที่จุดคุ้มทุน	54,978,548 บาท/เดือน
อัตราผลตอบแทน IRR	284 % ต่อปี
ผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบันสุทธิ	378,825,845 บาท
ผลตอบแทนต่อสังคม	เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการขายแกนแฮมพ์
การศึกษาลูกค้า (การวิจัยตลาด)	
ความต้องการของตลาด (Market Demand)	- จำนวน/รายชื่อผู้รับจ้างเหมา/บริษัทที่ทำวัสดุก่อสร้าง - สัมภาษณ์/Focus group: ราคา/ปริมาณ/คุณภาพ
คุณลักษณะของลูกค้า (Customer Profile)	- วัสดุทนแรงอัด/เบา /ทนความร้อน ใช้เพื่ออะไร: สร้างคอนโด ถนน เสา อัดแรง วัสดุคอนกรีตอัดประกอบ - สนใจวัสดุคุณภาพสูง/ใช้วัสดุธรรมชาติเป็นส่วนประกอบ
ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อ/บริโภค (Motivation)	- ราคา/ปริมาณการใช้ต่ำกว่าผลิตภัณฑ์ในท้องตลาด - คุณภาพ : ขนาดเสาเล็กลงแต่ยังทนแรงอัดได้เท่าเดิม

3. ผลิตภัณฑ์ชีวภัณฑ์ป้องกันโรคเหี่ยวที่เกิดจากเชื้อแบคทีเรีย CMU B10

โครงการ	ชีวภัณฑ์ป้องกันโรคเหี่ยวที่เกิดจากเชื้อแบคทีเรีย CMU B10
ลักษณะผลิตภัณฑ์	- ผงหรือเม็ด ละลายน้ำ ร่องกันหลุมก่อนปลูกและใช้ซ้ำอีกครั้งหลังได้ หลังใช้ครั้งแรก 7 วัน - ผลิตจากเชื้อแบคทีเรีย (ไอโซเลต B10) - เป็นชีวภัณฑ์ใช้สำหรับทดแทนสารเคมี ป้องกัน/ยับยั้งการเจริญเติบโต ของเชื้อสาเหตุโรคเหี่ยวเฉียวในพืชตระกูล Solanaceae เช่น พริก มะเขือ แตง ฟัก ยาสูบ - ช่วยส่งเสริมการเจริญเติบโตของพืช - เป็นผลิตภัณฑ์ที่ปลอดภัยต่อผู้บริโภค ผู้ผลิต และสิ่งแวดล้อม
งานวิจัยหลัก	โครงการวิจัยผลิตชีวภัณฑ์เกษตร
ลูกค้า/ตลาด	กลุ่มเกษตรกร ในพื้นที่โครงการหลวง และขยายผลโครงการหลวงที่มีการ ปลูกพืช
จุดแข็ง	- มีคู่แข่งในตลาดน้อย ในช่องตลาดเดียวกัน เช่น ลาร์มิน่า แบบผง 1 kg ขายอยู่ที่ประมาณ 400-450 บาท - เป็นผลิตภัณฑ์ที่ปลอดภัยต่อผู้บริโภค ผู้ผลิต และสิ่งแวดล้อม
โอกาส	- มีการปลูกพืชเป้าหมาย ได้แก่ พริก มะเขือ แตง ฟัก ยาสูบ มาก และมี แนวโน้มจะเพิ่มมากขึ้นในอนาคต - นโยบายหน่วยงานภายใน
โอกาสต่อยอด	- พัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ในรูปแบบสำหรับวัสดุเพาะกล้า
กำลังการผลิต	9,000 ชิ้นหรือกก./ปี
อัตราการใช้วัตถุดิบ	วัตถุดิบ หัวเชื้อแบคทีเรีย 10 ลิตร ได้ ผลผลิต 5 กก

ต้นทุนวัตถุดิบ	98 บาท/ชิ้น
ต้นทุนค่าแรงและค่าใช้จ่าย	95 บาท/ชิ้น
ต้นทุนสินค้าขาย	193 บาท/ชิ้น
ราคาขาย	290 บาท/ชิ้น
อัตรากำไรขั้นต้น	28 % ของยอดขาย
รายได้	217,500 บาท/เดือน
ต้นทุนค่าวิจัย	900,000 บาท
เงินลงทุน	1,303,250 บาท
ยอดขายที่จุดคุ้มทุน	1,428,175 บาท
อัตราผลตอบแทน IRR	22% ต่อปี
ผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบันสุทธิ	433,748 บาท
ผลตอบแทนต่อสังคม	ลดการใช้สารเคมีบนพื้นที่สูง ในพื้นที่โครงการหลวง จำนวน 38 ศูนย์ และพื้นที่ขยายผลโครงการหลวง จำนวน 29 ศูนย์
การศึกษาลูกค้า (การวิจัยตลาด)	
ความต้องการของตลาด (Market Demand)	- พื้นที่ในการปลูกพืช (พริก มะเขือ แตง พัก และยาสูบ) ในพื้นที่สูง มีปริมาณเท่าไร - ใน 1 ปี สามารถปลูกได้กี่ฤดูปลูก - พบปัญหาการเกิดโรคพืชมากหรือน้อย (เหี่ยวเหี่ยว) - ค่าใช้จ่ายในการจัดการศัตรูพืชในแต่ละครั้ง
คุณลักษณะของลูกค้า (Customer Profile)	- มีการปลูกพืชผัก พริก มะเขือเทศ แตง พัก ยาสูบ เป็นอาชีพหลักหรือไม่ - ปลูกพืชในระบบใด (อินทรีย์ เคมี พืชปลอดภัย) - รายได้จากการปลูกพืช - ตำแหน่งบริเวณที่ปลูก/โดยรอบ มีการใช้สารเคมีมากน้อยเพียงไร - เคยมีการใช้สารชีวภัณฑ์หรือไม่ ถ้าเคย ให้ยกตัวอย่าง - ใช้วิธีการจัดการโรคเหี่ยวเหี่ยวอย่างไร
ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อ/บริโภค (Motivation)	- ราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม/ยอมรับได้ ควรอยู่ที่ราคาประมาณเท่าไร - ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์เมื่อเทียบกับสารเคมี - รูปแบบของผลิตภัณฑ์ เช่น แบบผง แบบเม็ด ใช้ได้สะดวก ง่ายต่อการใช้อย่างไร - แหล่งจำหน่ายสินค้าที่สะดวก ง่ายต่อการซื้อขาย (สหกรณ์ของศูนย์) - ระบบการสั่งซื้อสินค้า ที่เกษตรกรใช้และต้องการ (รับ order ก่อนผลิต) - แรงจูงใจในการซื้อสินค้า เช่น การทำโปรโมชั่น ลด แลก แจก แถม หรือบริการเสริม ตรวจสอบสารเคมีในเลือด - จะซื้อหรือไม่

4.4 การบริหารจัดการทรัพยากรสินทางปัญญาของสถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง (องค์การมหาชน)

4.4.1 ตารางสรุปผลการยื่นขอจดทะเบียนทรัพยากรสินทางปัญญาของสถาบันฯ ปี พ.ศ. 2557

ประเภททรัพยากรสินทางปัญญา	ดำเนินการยื่นจดทะเบียนใน ปีงบประมาณ 2557 (รายการ)
สิทธิบัตร	5
อนุสิทธิบัตร	5
ลิขสิทธิ์	2
เครื่องหมายการค้า	1
สิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์	-
ขึ้นทะเบียนพันธุ์	-
พื้นที่คุ้มครองสมุนไพร ฯ	-
รวม	13

4.4.2 ตารางสรุปผลการบริหารจัดการทรัพยากรสินทางปัญญาของสถาบันฯ ระหว่างปี พ.ศ. 2554 – 2557

ประเภททรัพยากรสินทางปัญญา	ทรัพยากรสินทางปัญญา ทั้งหมดของสถาบันฯ (รายการ)	ติดตาม/แก้ไข สถานะ (รายการ)	มีสถานะทาง กฎหมายแล้ว (รายการ)
สิทธิบัตร	13	13	-
อนุสิทธิบัตร	10	9	1
ลิขสิทธิ์	19	-	19
เครื่องหมายการค้า	4	2	2
สิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์	1	-	1
ขึ้นทะเบียนพันธุ์	4	-	4
พื้นที่คุ้มครองสมุนไพร ฯ	1	-	1
รวม	52	24	28

4.5 เสริมสร้างศักยภาพของชุมชนในการจัดการทรัพยากรเส้นทางปัญญาที่เป็นสิทธิของชุมชน

4.5.1 สนับสนุนให้ชุมชนสามารถบริหารจัดการและใช้ประโยชน์จากทรัพยากรเส้นทางปัญญาที่เป็นสิทธิของชุมชนได้อย่างมีประสิทธิภาพ จำนวน 2 พื้นที่ ดังนี้

1. พื้นที่ศูนย์พัฒนาโครงการหลวงแม่ลาน้อย ต.ห้วยห้อม อ.แม่ลาน้อย จ.แม่ฮ่องสอน

จัดทำคู่มือการทอ“ผ้าฝ้ายทอผสมขนแกะบ้านห้วยห้อม” จำนวน 200 เล่ม เพื่อใช้เป็นคู่มือกึ่งบันทึกสำหรับชุมชน ซึ่งได้รวบรวมประวัติความเป็นมาของการทอผ้าฝ้ายทอผสมขนแกะของชุมชนบ้านห้วยห้อม โดยมีขั้นตอนการผลิตตั้งแต่การคัดเลือกขนแกะ การย้อมสีธรรมชาติ การทอ ตลอดจนวิธีการตรวจสอบสินค้าให้มีคุณภาพและมาตรฐาน โดยจัดพิมพ์ใน 3 ภาษา ประกอบด้วย ภาษาไทย ภาษากะเหรี่ยง และภาษาอังกฤษ เพื่อวัตถุประสงค์ในการใช้ประโยชน์อย่างสูงสุด คือ

- 1) ใช้เป็นคู่มือกึ่งบันทึกของชุมชนบ้านห้วยห้อมสำหรับกลุ่มผู้หญิงกะเหรี่ยงที่เป็นผู้ทอ
- 2) ใช้เป็นตำราถ่ายทอดวิธีการทอให้ลูกหลาน
- 3) ใช้เป็นสื่อบอกเล่าเรื่องราวการทอผ้าของชุมชนให้นักท่องเที่ยวทั้งคนไทยและคนต่างประเทศ

ได้เรียนรู้และเข้าใจ

หนังสือคู่มือนี้จัดทำขึ้นโดยมิได้มุ่งหวังเพื่อการแจกจ่ายหรือเผยแพร่ แต่จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นคู่มือการทอประจำตัวของผู้หญิงกะเหรี่ยงในชุมชนบ้านห้วยห้อม เพื่อให้ผู้ทอเกิดการพัฒนาศักยภาพการทอให้มีมาตรฐานเดียวกัน และใช้ถ่ายทอดวิธีการทอให้ลูกหลานได้เรียนรู้โดยใช้ภาษากะเหรี่ยงในอนาคตต่อไป

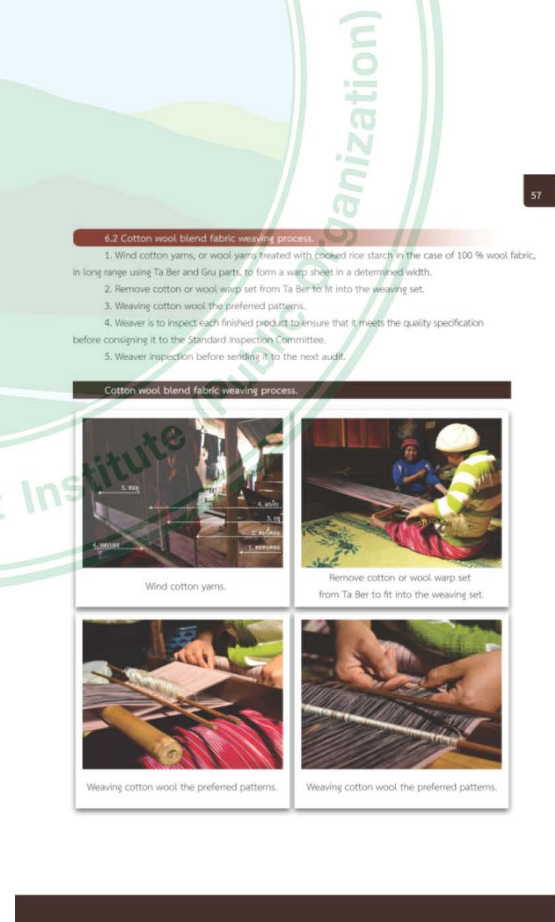
ภาพหนังสือคู่มือ ภาษาไทย



ภาพหนังสือคู่มือ ภาษากะเหรี่ยง



ภาพหนังสือคู่มือภาษาอังกฤษ



2. พื้นที่ศูนย์พัฒนาโครงการหลวงพระบาทห้วยต้ม ต.นาทราย อ.ลี้ จ.ลำพูน

ชุมชนพระบาทห้วยต้มเป็นชุมชนชาวเขาเผ่ากระเหรี่ยงที่อพยพมาจากหลายแห่ง ทั้งจังหวัดตาก แม่ฮ่องสอน เชียงใหม่และลำพูน มาด้วยความเลื่อมใสศรัทธาในหลวงปู่ครูบาวงศ์ และเริ่มก่อตั้งเป็นชุมชนพระบาทห้วยต้มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2513 จำนวน 13 ครอบครัว 65 คน หลังจากนั้นเป็นต้นมาได้มีชาวเขาอพยพเข้ามาอยู่ในพื้นที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จนชุมชนพระบาทห้วยต้มกลายเป็นหมู่บ้านชาวเขาขนาดใหญ่ ส่วนใหญ่เป็นชาวเขาเผ่ากระเหรี่ยง ที่เคร่งครัดในการถือศีลปฏิบัติมั่งงะวืรต และเคารพสักการบูชาหลวงปู่ครูบาวงศ์เป็นอย่างมาก และปีพ.ศ. 2518 ชุมชนพระบาทห้วยต้มได้รับการจัดตั้งหมู่บ้านอย่างเป็นทางการ

การทำเครื่องเงินของชุมชนพระบาทห้วยต้ม อาศัยการเรียนรู้จากองค์ความรู้และภูมิปัญญาของชนเผ่ากระเหรี่ยงที่ทำกันมาตั้งแต่สมัยอดีต เริ่มมาจากบุคคลสำคัญ 3 คน คือ อาจารย์จำโพ หม่อสาขอย และหม่อดา ซึ่งอาจารย์จำโพ มีความรู้ในการทำยอดฉัตร ทำหัวใจพระพุทธรูปเพื่อถวายเป็นพุทธบูชาโดยใช้เงินแถบ (เป็นเงินรูปของอินเดีย มีค่าของเงินอยู่ประมาณ 80% หาซื้อได้ในพื้นที่ จังหวัดตาก) (อรชร มณีสงฆ์และคณะ, 2549) ส่วนหม่อสาขอย เป็นผู้มีความรู้ในการผลิตเบี้ยยาที่ทำมาจากเงิน และเครื่องประดับอื่นๆ ที่ใช้เป็นเครื่องแต่งกายประจำตัวของชาวกระเหรี่ยง ความรู้นี้ได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ รูปแบบเครื่องเงินส่วนใหญ่ เป็นลายโบราณที่อิงเรื่องวิถีชีวิตของเผ่ากระเหรี่ยง ได้แก่ ที่พิมะกิ(กำไลแปง) ที่พิโต๊ะป่อ (กำไลเหลียม) นะติเจมีอะเจติควา (ต่างหูชาย ต่างหูหญิง) แพเจมีอะเจติควา (สร้อยคอเม็ดทราย เม็ดข้าว) แพบือโบ (สร้อยคอปล้องข้าว) แพคลอละ (สร้อยลายใบโพ) แพปละติ (สร้อยคอหางปลา) และหมี่ซี (แหวน) และหม่อดา เป็นพ่อค้าเดินทางไปค้าขายกับพม่า เห็นเครื่องเงินของพม่าสวยงาม จึงลองเอามาขาย พบว่าคนต้องการซื้อและขายได้ราคาดีกว่าของชนิดอื่น เลยคิดจะลองผลิตเอง จึงเดินทางไปเรียนรู้วิธีการทำเครื่องเงินจากพม่า และนำอุปกรณ์ในการทำกลับมาที่ชุมชน แต่ก็มีปัญหาเรื่องการผลิต จึงได้ไปเรียนรู้วิธีการผลิตเพิ่มเติมจาก หม่อสาขอย และอาจารย์จำโพ จึงเป็นจุดเริ่มต้นของการผลิตเครื่องเงินเพื่อการค้า (สัมภาษณ์หม่อดา, กุมภาพันธ, 2557)

การทำเครื่องเงินของชุมชนพระบาทห้วยต้ม เป็นอาชีพที่ทำสืบทอดกันมา โดยการถ่ายทอดความรู้จากพ่อสู่ลูก พี่น้องสู่พี่น้อง และเพื่อนสู่เพื่อน ปัจจุบันเข้าสู่รุ่นที่ 2 (สัมภาษณ์นางอารี ขาญชัยสมสิน, 2557) ข้อมูลในปี พ.ศ. 2549 มีจำนวนผู้ทำอาชีพเครื่องเงินในชุมชนพระบาทห้วยต้ม 350 ครัวเรือน หมู่บ้านที่ทำอาชีพเครื่องเงินมากที่สุด คือ หมู่บ้านหนองบอน หมู่ 11 รองลงมา คือ หมู่ 14 เตนทรายมูล หมู่ 18 บ้านหนองเกียง หมู่ 13 บ้านหนองนา หมู่ 12 บ้านเด่นยางมูล และหมู่ 8 บ้านพระบาทห้วยต้ม (อรชร มณีสงฆ์และคณะ, 2549) แต่ปัจจุบันมีจำนวนครัวเรือนที่ทำอาชีพเครื่องเงินเหลือเพียง 40 ครัวเรือน (ข้อมูลจากธีรนาถ น้อยแสง, 2557) การลดลงของจำนวนครัวเรือนเกิดจากปัญหาหลายสาเหตุ ทั้งระบบซื้อขายที่ต้องขายผ่านพ่อค้าคนกลาง ร้านค้าในเชียงใหม่ การกำหนดค่าแรงจึงขึ้นอยู่กับพ่อค้าคนกลาง ช่วง 10 ปีที่ผ่านมามีการปรับค่าแรง ตั้งแต่กิโลกรัมละ 1,100 บาท 1,500 บาท และปัจจุบันอยู่ที่ 2,000 บาท นอกจากปัญหาเรื่องค่าแรงต่ำแล้วยังมีการลอกเลียนแบบลวดลาย

กันเกิดขึ้นในชุมชน ไม่มีตลาดของตนเอง ประกอบกับราคาเม็ดเงินที่ไม่คงที่มีราคาสูงขึ้นจากอดีตมาก ทำให้จำนวนครัวเรือนที่ทำอาชีพนี้ลดลงและหันไปประกอบอาชีพอย่างอื่นแทน

ปัจจุบันครัวเรือนที่ทำอาชีพเครื่องเงินมีรูปแบบการผลิตที่ต่างคนต่างผลิต ถึงแม้จะมีการรวมตัวกันเพื่อจัดตั้งเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเครื่องเงินแล้วก็ตาม แต่ก็เป็นารรวมตัวกันเพื่อใช้ความเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการซื้อขายเครื่องเงินให้ถูกต้องตามกฎหมายกำหนดไว้เท่านั้น ไม่มีการรวมกลุ่มกันชัดเจน โดยจะลงทุนซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ได้แก่ เครื่องหลอม เครื่องรีด เครื่องทำ ความสะอาด อุปกรณ์ในการตกแต่ง ท่อนไม้ ท่อนไม้ตกแต่งต่างๆ และเม็ดเงิน ด้วยเงินทุนของตนเอง ส่วนรูปแบบลวดลาย มีการออกแบบและพัฒนาไปเรื่อยๆ ตามฝีมือ ความถนัดและอุปกรณ์ เครื่องตกแต่งลวดลายที่มี เมื่อผลิตสินค้าได้แล้วก็จะหาตลาดเอง โดยจะนำตัวอย่างสินค้าที่ออกแบบไปให้ พ่อค้า และหากพ่อค้าดูแล้วพอใจก็จะมีการสั่งทำ หรือทางพ่อค้ามีแบบอยู่แล้วก็จะสั่งทำตามตัวอย่างที่ ให้มา ซึ่งตลาดหลัก คือ เชียงใหม่ ได้แก่ ร้านอาหละ ร้านสุรัชย์ ร้านซิลเวอร์เบลล์ ร้านเชียงใหม่ ดีไซน์ ร้านกะเหรี่ยง ซิลเวอร์ และร้านเชอรี่ การสั่งทำเครื่องเงินของพ่อค้า จะมี 2 ลักษณะ คือ มีเม็ดเงินให้ หรือให้ผู้ผลิตซื้อเม็ดเงินเอง โดยจะให้ค่าแรงหรือค่ารับจ้างผลิตกิโกรัมละ 2,000 บาท การทำเครื่องเงินของชุมชนพระบาทห้วยต้มจึงพึ่งพาตลาดภายนอกค่อนข้างสูงและทำตามออเดอร์ที่สั่งมา โดยสินค้าส่วนใหญ่จะเป็นอะไหล่สำหรับนำไปประกอบเป็นสินค้าสำเร็จ เช่น ลูกบิด กระจุดม ตะขอ จี้ หากเป็นงานสำเร็จก็จะเป็นกำไล แหวน ต่างหู เป็นต้น

การประกอบอาชีพผลิตเครื่องเงินของชุมชนพระบาทห้วยต้ม มีทั้งที่ทำเป็นอาชีพเสริม และอาชีพหลัก โดยมีลักษณะเป็นการรับจ้างผลิตจากพ่อค้าเป็นส่วนใหญ่ ชุมชนไม่มีอำนาจต่อรองราคา ค่าแรงกับกลุ่มพ่อค้าจากเชียงใหม่ ประกอบกับราคาเม็ดเงินที่แพงและมีการขยับขึ้นลงตลอดเวลา จึงไม่สามารถซื้อเม็ดเงินมาทำเองได้ ผู้ซื้อก็ไม่ทราบที่มาของแหล่งผลิตหรือแหล่งฝีมือของช่าง ชุมชนขาดการรวมกลุ่มที่เข้มแข็ง ต่างคนต่างผลิตและตัดราคากันเองภายในชุมชน

ที่ผ่านมาสถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง (องค์การมหาชน) ร่วมกับศูนย์พัฒนาโครงการหลวงพระบาทห้วยต้มเล็งเห็นปัญหานี้ จึงได้เข้ามาดำเนินการจัดทำเครื่องหมายการค้าร่วมกับชุมชนและยื่นขอจดทะเบียน จากนั้นดำเนินการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเครื่องเงินพระบาทห้วยต้ม สมาชิกจำนวน 24 คน และสนับสนุนการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ ได้แก่ ตัวต่อตราสินค้า ป้ายไว้นิลประวัติเครื่องเงินพระบาทห้วยต้ม แผ่นพับแนะนำสินค้าและแหล่งผลิต ตลอดจนแคตตาล็อกสินค้า เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า นอกจากนี้ยังมีการพาสมาชิกกลุ่มไปออกจำหน่ายสินค้าในงานต่างๆ จากการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเครื่องเงินพระบาทห้วยต้ม ภายใต้เครื่องหมายการค้าระยะ ๒ ปี พบว่า กลุ่มไม่สามารถขับเคลื่อนได้ เนื่องจากไม่มีเงินกองทุนเพื่อบริหารจัดการการซื้อเม็ดเงินเพื่อกระจายงานภายในกลุ่ม กลุ่มขาดความเป็นเจ้าของเครื่องเงินชุมชนพระบาทห้วยต้มร่วมกัน ปัญหาความไม่เข้มแข็งกลุ่ม การเสียสละงานกลุ่มของสมาชิกภายในกลุ่ม ที่สำคัญกลุ่มขาดความรู้ด้านการตลาด การขาย การออกแบบดีไซน์ รูปแบบให้ตามทันยุคสมัยปัจจุบัน โดยเน้นลวดลายหรือเอกลักษณ์ของชุมชนพระบาทห้วยต้ม และบรรจุภัณฑ์

ดังนั้นเพื่อการเสริมสร้างศักยภาพของชุมชนในการจัดการทรัพยากรสินทางปัญญาที่เป็นสิทธิของชุมชน โดยสนับสนุนให้ชุมชนสามารถบริหารจัดการและใช้ประโยชน์จากทรัพยากรสินทางปัญญาที่เป็นสิทธิของชุมชนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2557 จึงสนับสนุนกิจกรรมการศึกษาดูงานต้นแบบที่ดีในการทำธุรกิจ และการบริหารจัดการกลุ่มให้มีประสิทธิภาพ

การศึกษาดูงาน เรื่อง การผลิตและจำหน่ายเครื่องเงิน จังหวัดน่าน ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเครื่องเงินพระบาทห้วยต้ม ต.นาทราย อ.สี ในวันที่ 9-11 มิถุนายน 2557 มีผู้เข้าร่วมศึกษาดูงานทั้งหมด 14 คน ประกอบด้วย

1. นายประจวบ	ลั่นทมทอง	ประธาน
2. นายอัมรินทร์	ขจรดวงมาก	เลขานุการ
3. นางอารีย์	ชาญชัยสมสิน	ประชาสัมพันธ์
4. นายเอกชัย	แก้วเตี้ยะ	ประชาสัมพันธ์/กรรมการตรวจสอบ
5. นายเอกชัย	ดำรงวงศ์ตระกูล	ที่ปรึกษา
6. นางเจริญสุข	กานต์สิริขจร	สมาชิกกลุ่มเครื่องเงิน
7. นางศิวพร	ธารสุขคำนึ่ง	สมาชิกกลุ่มเครื่องเงิน
8. นางวรากานต์	เผ่าพิทักษ์มณี	สมาชิกกลุ่มเครื่องเงิน
9. นายเกรียงศักดิ์	ธานสุขกรกต	สมาชิกกลุ่มเครื่องเงิน
10. นางสาวณัฐสุวรรณ	แสงดวงเดือน	สมาชิกกลุ่มเครื่องเงิน
11. นางสาวอังคณา	มาธูรสวรรค์	สมาชิกกลุ่มเครื่องเงิน
12. นางธีรนาถ	น้อยแสง	นักพัฒนาสังคม สถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง
13. นางสาวกิงกาญจน์	ตันติวิมลกิจ	นักวิชาการ สถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง
14. นางสาวณัฐพร	วิสุทธิศรี	เจ้าหน้าที่งานทรัพยากรสินทางปัญญา สวพส.

สถานที่ศึกษาดูงานทั้งหมด 3 แห่ง ดังนี้

1. ละออ กาทิน (La Oa Katin) เป็นแหล่งผลิตและจำหน่ายเครื่องเงินในจังหวัดน่าน ย่านถนนสุนทรเทวราช ต.ในเวียง อ.เมือง จ.น่าน โดยเริ่มต้นจากพนักงานในโรงงานแถบนิคมอุตสาหกรรม มาสร้างกิจการของตัวเอง โดยแรกเริ่มเดิมทีนั้นเป็นใช้พื้นที่ขนาดเล็กๆจำหน่ายในโรงแรมน่านฟ้า ดำเนินกิจการบนพื้นฐานของความจริงใจและปรับเปลี่ยนรูปแบบของสินค้าตามความต้องการของลูกค้า โดยยังคงเอกลักษณ์ของจังหวัดน่านไว้ ไม่ทันสมัยจนเกินไป และทุกคำติชมนำมาปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง การลงทุนระยะแรกมีจำนวนเครื่องเงินจำนวนไม่มาก แต่เน้นคุณภาพ ที่ผู้ซื้อบอกกันปากต่อปาก จนปัจจุบันมีลูกค้าประจำจำนวนมากที่มีความชื่นชอบเครื่องเงินในรูปแบบต่างๆเช่น เครื่องประดับ ของตั้งโชว์ขนาดใหญ่ โดยจะสั่งทำเครื่องเงินจากช่างที่ติดต่อกันเป็นประจำ ด้วยการส่งเม็ดเงินให้แล้วคิดค่าแรงตามแบบความยากง่าย เมื่อชิ้นงานเสร็จค่อยไปรับชิ้นงานพร้อมจ่ายค่าแรงและมีมือ เมื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเครื่องเงินพระบาทห้วยต้ม จ.ลำพูน ได้พบกับผู้จัดการร้าน และดูผลิตภัณฑ์ที่มีการวางจำหน่าย พบว่าผลิตภัณฑ์บางส่วนเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำโดยสมาชิกกลุ่มเครื่องเงินพระบาทห้วยต้ม โดยผ่านพ่อค้าคนกลางจากจังหวัดเชียงใหม่ บางส่วนเกิดจากฝีมือผู้ผลิตเครื่องเงินที่มีความชำนาญอย่างมาก ซึ่งสินค้าในกลุ่มนี้ทางกลุ่มวิสาหกิจผู้ผลิตเครื่องเงินพระบาทห้วยต้มยังไม่สามารถทำได้ ดังนั้นกลุ่มวิสาหกิจผู้ผลิต

เครื่องเงินพระบาทห้วยต้ม จึงสนใจนำเสนอผลิตภัณฑ์เครื่องเงินโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ซึ่งเป็นการให้ผู้ผลิตเครื่องเงินและผู้จำหน่ายพบปะกันโดยตรง และสามารถเรียกค่าแรงตามราคาดมาตรฐานได้



2. บริษัท ดอยซิลเวอร์แฟคเตอรี จำกัด บริษัทผลิตเครื่องเงินอย่าง “บริษัท ดอยซิลเวอร์แฟคเตอรี จำกัด” ที่ตั้งอยู่ใน อ.ปัว จ.น่าน เป็นบริษัทผลิตเครื่องเงินเมืองน่าน ที่เป็นในรูปแบบอุตสาหกรรมขนาดกลาง ผลิตเครื่องเงินเมืองน่านส่งขายในต่างประเทศเป็นหลักที่มีข้อดี คือ ไม่ห่วงขั้นตอนการดำเนินงาน นักท่องเที่ยวสามารถติดต่อเข้าชม วิธีการทำเครื่องเงินและอุดหนุนได้ ซึ่งจะได้เห็นขั้นตอนความยุ่งยาก พิถีพิถัน กว่าจะมาเป็นเครื่องเงินเมืองน่านนั้นเป็นอย่างไร ซึ่งราคาก็ไม่แพงคุ้มค่าต่อการใช้จ่าย เพราะกว่าจะออกมาเป็นเครื่องเงินที่งดงามได้นั้นต้องผ่านขั้นตอนหลายกระบวนการ บางขั้นตอนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเครื่องเงินพระบาทห้วยต้ม จ.ลำพูน ยังไม่มีในการผลิตเครื่องเงิน เช่น วิธีการผลิตโดยใช้แม่พิมพ์ การทำชิ้นงานขนาดใหญ่และการตกแต่งให้ดูสวยงามที่ละเอียด การลงสีบนชิ้นงาน เป็นต้น ดังนั้นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเครื่องเงินพระบาทห้วยต้มจึงได้สอบถามวิธีการทำเบื้องต้นกับพนักงานผู้รับผิดชอบในส่วนงานที่สนใจ นอกจากนี้ยังพบว่าสินค้าที่จำหน่ายโดยบริษัท ดอยซิลเวอร์แฟคเตอรี จำกัด ยังไม่มีผลิตภัณฑ์ลักษณะเดียวกับที่ผลิตโดยสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเครื่องเงินพระบาทห้วยต้ม ดังนั้นผู้บริหารบริษัท ดอยซิลเวอร์แฟคเตอรี จำกัดจึงสนใจผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเครื่องเงินพระบาทห้วยต้มเพื่อวางจำหน่าย โดยเบื้องต้นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเครื่องเงินพระบาทห้วยต้มจะนำเสนอชิ้นงานให้กับบริษัทหลังจากนี้



3. วิสาหกิจชุมชนชีวิตดีตำบลน้ำเกี๋ยน ชาวบ้าน ต.น้ำเกี๋ยน อ.ภูเพียง จ.น่าน มีเจตนารมณ์ในการลดค่าใช้จ่าย ลดสารเคมีในครัวเรือน และในชีวิตประจำวัน จึงได้เริ่มต้นรวมกลุ่มกันขึ้นเมื่อปี พ.ศ.

2550 ทำผลิตภัณฑ์ใช้เองในครัวเรือน จากนั้นได้ระดมทุนจากสมาชิกซึ่งมีจำนวน 89 คน ขยายการดำเนินงานมาสู่การผลิต แชมพู สบู่ ครีมหาผิวโดยเน้นการนำพืชสมุนไพรที่มีในท้องถิ่นจากกลุ่มสมาชิกสมุนไพร เช่น ใบหมี ดอกอัญชัน มะเฟือง มะกรูด มะขาม ขมิ้นชัน มาเป็นวัตถุดิบ ผสมผสานกับองค์ความรู้ภูมิปัญญาดั้งเดิมของชุมชน และได้รับการสนับสนุนด้านวิชาการและควบคุมคุณภาพการผลิตจากสถานีอนามัยบ้านน้ำเกียน ได้รับการสนับสนุนการปลูก พัฒนาพันธุ์สมุนไพรจากศูนย์บริการและถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรตำบลน้ำเกียน จนกลุ่มพัฒนาการผลิตมีคุณภาพเป็นที่รู้จักแพร่หลาย ทั้งภายในชุมชนและต่างจังหวัด สร้างอาชีพชุมชนนำรายได้สู่ชุมชน เพิ่มโอกาสให้คนในท้องถิ่นมีงานทำ และยังเสริมสร้างให้เกษตรกรปลูกพืชสมุนไพรแบบธรรมชาติ ปัจจุบัน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนชีววิถีตำบลน้ำเกียน มีสมาชิกทั้งหมด 606 คน มีมูลค่าทรัพย์สินหมุนเวียนประมาณ 3 ล้านบาท มีผลิตภัณฑ์จำหน่ายในตลาด 3 ระดับ คือ ตลาดระดับทั่วไป ใช้ภายในตำบล ตลาดระดับกลาง และตลาดระดับสูง ภายใต้ชื่อแบรนด์ ชีวาน์ ส่งขายห้างสรรพสินค้าชื่อดังของประเทศ โดยมีหน่วยงาน Bedo เข้ามาสนับสนุนการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และสร้างแบรนด์ ชีวาน์ให้

รูปแบบการบริหารจัดการ



กลุ่มผู้ผลิตเครื่องเงินพระบาทห้วยต้ม ได้เรียนรู้การบริหารจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนวิสาหกิจชีววิถีตำบลน้ำเกียน ซึ่งมีการดำเนินงานของกลุ่มให้ประสบผลสำเร็จโดย สร้างเอกลักษณ์ของสินค้าเนื่องจากสินค้าใช้ในครัวเรือนมีจำหน่ายอยู่ทั่วไป จึงต้องสร้างความต่างให้ก่อให้เกิดความโดดเด่นในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค คิดแบบวิสาหกิจชุมชนแต่บริหารจัดการแบบเอกชน คือ ต้องดำเนินการโดยนึกถึงส่วนรวมและความยั่งยืนของกลุ่ม แต่สามารถดำเนินการอย่างรวดเร็วและพัฒนาอย่างต่อเนื่องเช่นการจัดการแบบเอกชน ยกย่องมาตรฐานเพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้บริโภค และ

สุดท้ายการบริหารจัดการต้องโปร่งใสสามารถตรวจสอบได้ เนื่องจากความรักสามัคคีของคนในตำบลน้ำเกี๋ยนจึงทำให้การบริหารจัดการของกลุ่มเข้มแข็งจนมาถึงปัจจุบัน



นอกจากนี้ได้มีการประชุมสรุปผลการดูงาน จากกลุ่มสมาชิกฯ เพื่อให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเครื่องเงินพระบาทห้วยต้มประเมินตนเองหลังจากศึกษาดูงานในครั้งนี้ ในเรื่องของจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ปัญหาอุปสรรค และความคาดหวังในอนาคตต่อไป



สรุปผลการดำเนินงานหลังจากการไปศึกษาดูงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเครื่องเงินพระบาทห้วยต้ม

1. การบริหารจัดการกลุ่ม

- ประชุมทุกวันที่ 1 และ 15 ของทุกเดือน
- สมาชิกออมทรัพย์ทุกวันที่ 1 และ 15 ของทุกเดือน ครั้งละ 100 บาท/คน
- ปัจจุบันกลุ่มมีเงินทุนหมุนเวียน ประมาณ 9,700 บาท
- สมาชิกนำผลิตภัณฑ์เครื่องเงินที่ออกแบบใหม่หรือที่มีอยู่แล้ว มารวมหุ้นกันคนละ 300 กรัม
- มีการจัดทำบัญชีไว้ 3 เล่ม คือ บัญชีการออมทรัพย์ของกลุ่ม บัญชีสต็อกสินค้า และบัญชีรายรับ-รายจ่าย



- การหักค่าบริการจัดการกลุ่ม ให้รับผลิตภัณฑ์จากสมาชิกในราคากรัมละ 40 บาท และกลุ่มนำไปขายในลักษณะทั้งปลีกและส่ง ราคาเริ่มต้นที่ 45-80 บาทหรือขึ้นอยู่กับลักษณะของกลุ่มลูกค้า(แต่ห้ามต่ำกว่า 45 บาท/กรัม) ค่าส่วนต่างทั้งหมดหักราคาของสมาชิกแล้วให้นำเข้าเป็นค่าบริการจัดการกลุ่ม และหักอีกร้อยละ 5 จากราคาส่งของสมาชิกเข้ากลุ่ม รายละเอียดดังนี้

รายการ	น้ำหนักต่อกรัม	ราคาต่อชิ้น (หนัก 12 กรัม)
ราคารับจากสมาชิก	40 บาท/กรัม	480 บาท
ราคาขายปลีก-ส่ง	70 บาท/กรัม	840 บาท
ส่วนต่าง(กำไรของกลุ่ม)	$40-70 = 30$ บาท/กรัม	360 บาท
หักร้อยละ 5	2 บาท/กรัม	24 บาท

หมายเหตุ : เป็นมติที่สมาชิกเห็นชอบ และมีหลักการคิดเพื่อให้กลุ่มระดมเงินหมุนเวียนในระยะต้น

- 4.5.2 สนับสนุนและร่วมมือกับชุมชนในการรวบรวม สังเคราะห์ภูมิปัญญา และขอจดทะเบียนคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาที่เป็นสิทธิของชุมชน จำนวน 1 พื้นที่ ดังนี้

พื้นที่โครงการขยายผลโครงการหลวงปางแดงใน อ.เชียงดาว จ.เชียงใหม่

ดำเนินการร่วมกับชุมชนในการรวบรวม สังเคราะห์ภูมิปัญญา และยื่นขอจดทะเบียนคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาประเภทเครื่องหมายการค้า ให้กับผลิตภัณฑ์ผ้าทอสีธรรมชาติ ของกลุ่มสตรีทอผ้าปะหล่อง บ้านปางแดงใน มีขั้นตอนการพัฒนาตราสินค้าและรูปแบบฉลากสินค้า ดังนี้

1. ศึกษาข้อมูลชุมชน อัตลักษณ์ ภูมิปัญญา เรื่องราว (story)
2. สำรวจระดับความพร้อมของกลุ่ม
3. คุณภาพสินค้า และกลุ่มลูกค้า
4. จุดแข็ง จุดอ่อนของของสินค้าและกลุ่ม
5. Concept การออกแบบ
6. ทดลองตลาด
7. ปรับแก้รูปแบบให้เหมาะสม ก่อนจัดพิมพ์
8. ยื่นขอจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา

รายละเอียดดังนี้

1. ศึกษาข้อมูลชุมชน อัตลักษณ์ ภูมิปัญญา เรื่องราว (story)

ภูมิปัญญาการทอผ้าของชนเผ่าปะหล่อง (ดาราอั้ง) บ้านปางแดงใน ในพื้นที่โครงการขยายผลโครงการหลวงปางแดงใน อ.เชียงดาว จ.เชียงใหม่ มีภูมิปัญญาการทอผ้าของชาวปะหล่อง เป็นการทอแบบกี่เอว ขนาดหน้ากว้างไม่เกิน 190 เส้น (เส้นฝ้ายยืน) วิธีการทอแบบดั้งเดิมทอแบบดักลายระหว่างทอ แต่ปัจจุบันจะมีการใช้ฝ้ายด้ายลายไว้ก่อน คล้ายกับการทอยกดอกก็เกตุก ทำให้เร็วขึ้นในการทอ ผู้หญิงชาวปะหล่องทุกคนจะต้องทอผ้าได้ ถือเป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิต จะมีการทอกระโปรง เสื้อ และย่าม ไว้ใช้ใส่ โดยใช้เวลาวางจากการทำการเกษตร นอกจากกรรมวิธีการทอผ้าแบบกี่เอวที่เป็นเอกลักษณ์และความชำนาญของผู้หญิงปะหล่อง (เหมือนกันกับปกาเกอญอ) ยังมีภูมิปัญญาด้านการย้อมสีธรรมชาติ ซึ่งเป็นองค์ความรู้ที่สั่งสมและนำมาใช้เป็นต้นทุนความรู้ในการทำผลิตภัณฑ์ผ้าทอย้อมสีธรรมชาติบ้านปางแดงใน นอกจากองค์ความรู้ด้านการใช้สีจากพืช ยังมีเทคนิคการใช้พืชและสารอื่นๆใช้ในการจับสีให้ติดทนนาน และสีไม่ตก ฉะนั้น ต้นทุนทางภูมิปัญญาของผู้หญิงปะหล่อง มีทั้งความรู้ความชำนาญและเทคนิคการพัฒนาลวดลายผ้าและผลิตภัณฑ์ต่างๆให้ทันสมัย แต่ยังคงเอกลักษณ์ด้วยลวดลายเฉพาะตัวที่เป็นเอกลักษณ์ของปะหล่อง ตลอดจนมีองค์ความรู้ด้านการย้อมสีธรรมชาติ ที่ให้สีที่หลากหลายและสวยงาม

เอกลักษณ์ของผู้หญิงชาวปะหล่อง(ดาราอั้ง) บ้านปางแดงใน

- การทอผ้า
- การแต่งกายของผู้หญิงปะหล่อง
- ภูมิปัญญาการย้อมสีธรรมชาติ



“ชุมชนบ้านปางแดงใน เป็นชนเผ่าดาราอั้งหรือเรียกว่า “ปะหล่อง” อพยพมาจากประเทศพม่า เอกลักษณ์ของชนเผ่านี้คือการแต่งกายของผู้หญิง มีการสวมใส่ผ้าถุงสีแดงสด และสวมห้วงหาวยาคาดเอว ที่เรียกว่า “หน่องว่อง” ตลอดเวลาแม้กระทั่งเวลานอน เพราะเชื่อว่าเป็นสัญลักษณ์การเป็นลูกหลาน ของนางฟ้าห้อยเงิน อีกทั้งจะช่วยป้องกันสิ่งอัปมงคลต่างๆเข้าตัว โดยตามตำนานแล้วนางฟ้าห้อยเงินได้ลงมายังโลกมนุษย์แต่โชคร้ายไปติดแร้วดักสัตว์ของชาวมูเซอ ทำให้กลับสวรรค์ไม่ได้ ต้องอยู่บนโลกมนุษย์และเป็นบรรพบุรุษของมนุษย์หลายกลุ่ม ซึ่งรวมถึงชนเผ่าปะหล่องนี้ด้วย”

2. สำนัวจระดับความพร้อมของกลุ่ม

การบริหารจัดการกลุ่ม มีคณะกรรมการบริหารจัดการกลุ่ม มีกรรมการตรวจสอบคุณภาพสินค้า มีการปันผลปีละ 1 ครั้ง ขึ้นอยู่กับรายได้ที่ได้ โดยกลุ่มจะเป็นผู้จัดการซื้อเส้นฝ้ายมา และทำการย้อมสีร่วมกัน จากนั้นแบ่งให้สมาชิกไปทอแล้วกลับมาให้กลุ่ม มีการตรวจสอบก่อนจำหน่าย หากสินค้าไม่ผ่านก็จะมีการแก้ไข หรือขายในราคาที่ถูกกว่า ในปี พ.ศ. 2556 ที่ผ่านมานี้ ขายสินค้าได้น้อยสมาชิก เห็นว่ายังไม่แบ่งเงินปันผล

3. สินค้าและกลุ่มลูกค้า

ประเภทของผลิตภัณฑ์ที่มีการจำหน่าย ดังนี้

- ผ้าพันคอ ขนาดเล็ก
- ผ้าพันคอ ขนาดกลาง

- ผ้าพันคอ ขนาดใหญ่
- ย៉าม ขนาดเล็ก
- ย៉าม ขนาดกลาง
- ผ้าปูโต๊ะ
- ผ้าถุง
- ที่ใส่กระจาดทิชชู
- กระเป๋าดินสอ
- กระเป๋าใส่มือถือ

กลุ่มลูกค้าของผลิตภัณฑ์

1. ขายร้านค้าในชุมชน ผู้ซื้อเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ ที่เข้ามาเที่ยวกับไกด์นำเที่ยว โดยมาดูวิถีชีวิต การแต่งกาย การยอมรับธรรมชาติ และซื้อผลิตภัณฑ์กลับไป นักท่องเที่ยวจะเยอะช่วงฤดูหนาว
2. ออกบูธขายตามงานต่างๆ เช่น งานโครงการหลวง, งานของกลุ่มลุ่มน้ำปิง (บ้านยางปูโต๊ะ), ฯลฯ
3. รับทำตาม Order ลูกค้า เช่น หน่วยงาน UHDP (Upland Holistic Development Project) สั่งผ้าพันคอ 500 ผืน และสั่งฝ้ายยอมรับธรรมชาติ
4. จุดแข็ง จุดอ่อนของของสินค้าและกลุ่ม
จุดแข็งของสตรีทอผ้า
 - การสื่อสารเพื่อขายสินค้า
 - ลวดลายเป็นเอกลักษณ์
 - ยอมรับธรรมชาติ 100 %
 - พัฒนาผลิตภัณฑ์และลวดลายใหม่ๆ เสมอจุดอ่อนหรือปัญหาอุปสรรคในปัจจุบัน
 - นักท่องเที่ยวมีจำนวนลดลง
 - ขายผลิตภัณฑ์ได้จำนวนน้อยลง
 - ช่วงฤดูแล้ง น้ำไม่เพียงพอ จึงไม่สามารถย้อมสีฝ้ายได้
 - ไม่มีหีบห่อ หรือ Packaging
 - ไม่มี story ของการผลิต
5. Concept การออกแบบ
 เอกลักษณ์การแต่งกายของผู้หญิงชาวปะหล่อง + ความเชื่อเรื่องหว่ายคาดเอว + เรื่องราวของความเชื่อ + ธรรมชาติ



6. ทดลองตลาด ออกบูทจำหน่ายสินค้าในงานล้านนาเอ็กโป วันที่ 19-23 กันยายน 2557
สินค้าที่จำหน่ายได้ กระเป๋าเล็ก 28 ใบ กระเป๋าใหญ่ 2 ใบ ผ้าพันคอ 50 ผืน ผ้าเป็นใจ
10 ใจและเสื้อคลุมปะหล่อง 14 ตัว รวมยอดขายทั้งหมด 26,200 บาท

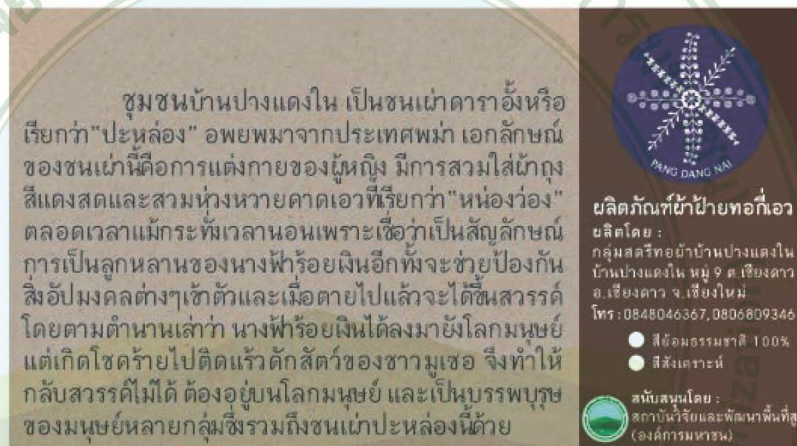


7. ปรับแก้รูปแบบให้เหมาะสม ก่อนจัดพิมพ์

ฉลากสินค้า



ด้านหน้า



ด้านหลัง

โลโก้ตราสินค้า



8. ขอยื่นจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา

งานทรัพย์สินทางปัญญาได้ยกร่างคำขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า โลโก้ตราสินค้า
ของปางแดงใน โดยจะดำเนินการยื่นจดทะเบียนในปีงบประมาณ 2558 ต่อไป



บทที่ 5

บทสรุป

5.1 ร่างคู่มือสำหรับใช้เป็นแนวทางการขอยื่นจดทรัพย์สินทางปัญญา

จัดทำร่างคู่มือสำหรับใช้เป็นแนวทางการขอยื่นจดทรัพย์สินทางปัญญา จำนวน 7 ประเภท 5 เล่ม ดังนี้

1. ร่างคู่มือ สิทธิบัตร-อนุสิทธิบัตร-สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์
2. ร่างคู่มือลิขสิทธิ์
3. ร่างคู่มือเครื่องหมายการค้า
4. ร่างคู่มือความลับทางการค้า
5. ร่างคู่มือแบบผังภูมิวงจรรวม

5.2 แนวทางการจัดการและการใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินทางปัญญา

วิเคราะห์แนวทางความเป็นไปในการพัฒนาทรัพย์สินทางปัญญาไปสู่เชิงพาณิชย์ประเภทอนุสิทธิบัตร จำนวน 7 รายการ สรุปดังตาราง ดังนี้

ลำดับ	รายการอนุสิทธิบัตร	แนวทางการพัฒนา
1	เครื่องหีบน้ำมันแบบกดอัด	จำหน่ายเครื่องหีบน้ำมันแบบกดอัดให้ผู้ประกอบการหรือกลุ่มเกษตรกรในรายย่อย
2	สูตรและกรรมวิธีผลิตเครื่องต้มอาติโช๊คผสมสมุนไพร	1. รับจ้างผลิตและขึ้นทะเบียนเครื่องต้มอาติโช๊คผสมสมุนไพร ให้กับผู้ประกอบการขนาด SME ภายใต้เครื่องหมายการค้าของผู้ประกอบการ 2. จำหน่ายวัตถุดิบตั้งต้นที่เป็นส่วนประกอบในเครื่องต้มอาติโช๊คผสมสมุนไพรให้ผู้ประกอบ เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปใช้ผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทอื่นหรือประเภทเดียวกัน ซึ่งประกอบไปด้วย ส่วนต่างๆของต้นอาติโช๊ค คือ ดอกและก้านดอก ใบ และราก ใบหญ้าหวาน และรากชะเอม
3	สูตรตำรับผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวหน้าที่มีส่วนประกอบสำคัญจากสารสกัดจากชาเมียง (Camellia sinensis) ที่มีฤทธิ์ต้านอนุมูลอิสระ	1. รับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ครีมบำรุงผิวหน้าที่มีส่วนประกอบสำคัญจากสารสกัดจากชาเมียง ให้กับผู้ประกอบการขนาด SME ภายใต้เครื่องหมายการค้าของผู้ประกอบการ 2. จำหน่ายสารสกัดให้ผู้ประกอบแบบ OEM เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปเป็นสารตั้งต้นของผลิตภัณฑ์กลุ่มอื่นตามที่ลูกค้าต้องการ (สารสกัดคาเทชินจากเมี่ยงหมัก ซึ่งมีฤทธิ์ต้านอนุมูลอิสระและยับยั้งเอนไซม์ไทโรซิเนส ช่วยลดการหมองคล้ำของผิวตามธรรมชาติ)
4	สูตรผสมสารสกัดจากใบชาเมี่ยงและน้ำมันหอมระเหยจากผลมะแขว่น	1. รับจ้างผลิตสเปรย์ระงับการอักเสบของลำคอให้กับผู้ประกอบการขนาด SME ภายใต้เครื่องหมายการค้าของผู้ประกอบการ 2. จำหน่ายสารสกัดให้ผู้ประกอบแบบ OEM เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปผลิตเป็นผลิตภัณฑ์กลุ่มอื่นตามที่ลูกค้าต้องการ สารสกัดที่สำคัญประกอบไปด้วย 2.1 สารสกัดจากใบชาเมี่ยงและน้ำมันมะแขว่น มีฤทธิ์ฆ่าเชื้อแบคทีเรีย และมีฤทธิ์ต้านเชื้อแบคทีเรีย

ลำดับ	รายการอนุสิทธิบัตร	แนวทางการพัฒนา
		2.2 น้ำมันหอมระเหยจากผลมะแขว่นมีฤทธิ์ทำให้เกิดอาการชา ลดอาการเจ็บของแผลในปากได้
		3. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ใช้คุณสมบัติของสารสกัดประเภทเดียวกัน เช่น น้ำยาบ้วนปากหลังแปรงฟัน เพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าที่ต้องการผลิตภัณฑ์กลุ่มอื่นแต่ให้คุณสมบัติใกล้เคียงกัน
		4. พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นผลิตภัณฑ์กลุ่มยาเพื่อสามารถจำหน่ายในสถานพยาบาลได้
5	สูตรผลิตภัณฑ์เจลยับยั้งการอักเสบของผิวหนัง	1. รับจ้างผลิตให้กับผู้ประกอบการขนาด SME เช่น คลินิกดูแลผิว ภายใต้เครื่องหมายการค้าของผู้ประกอบการ 2. จำหน่ายสารสกัดให้ผู้ประกอบการแบบ OEM เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปเป็นสารตั้งต้นในการผลิตเป็นผลิตภัณฑ์กลุ่มอื่นตามที่ถูกค่าต้องการ คือ สารสกัดจากธรรมชาติระหว่าง สารสกัดจากใบไม้แดงและน้ำมันตะไคร้ต้น
		3. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ใช้คุณสมบัติของสารสกัดประเภทเดียวกัน เช่น ครีมบำรุงผิวหน้า สารชำระล้างร่างกาย เช่น ครีมอาบน้ำ สบู่ สครับ ที่มีส่วนผสมจากสารสกัดจากใบไม้แดงและน้ำมันตะไคร้ ต้น เพื่อจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าโครงการหลวงแบบคอนเซ็ปต์เดียวกัน
6	ผลิตภัณฑ์นวดน้ำมันมะแตก	1. รับจ้างผลิตให้กับผู้ประกอบการขนาดเล็ก SME ภายใต้เครื่องหมายการค้าของผู้ประกอบการ 2. จำหน่ายสารสกัดน้ำมันมะแตกให้ผู้ประกอบการแบบ OEM เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปเป็นสารตั้งต้นของผลิตภัณฑ์กลุ่มอื่นตามที่ถูกค่าต้องการ (สารสกัดจากมะแตกมีคุณสมบัติแก้แพ้คันและปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ) 3. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ใช้คุณสมบัติเดียวกับผลิตภัณฑ์นวดน้ำมันมะแตก เช่น ครีม/เจลคล้ายกล้ามเนื้อในรูปหลอดบีบ ภายใต้เครื่องหมายการค้าโครงการหลวง เพื่อเพิ่มทางเลือกรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า และสามารถแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ในกลุ่มที่มีคุณสมบัติเดียวกันได้
7	สูตรตำรับผลิตภัณฑ์เจลยับยั้งไวรัสเริมที่มีส่วนประกอบสำคัญจากสารสกัดฮอสะพายควาย	1. รับจ้างผลิตให้กับผู้ประกอบการขนาด SME ภายใต้เครื่องหมายการค้าของผู้ประกอบการ 2. จำหน่ายสารสกัดฮอสะพายควายให้ผู้ประกอบการแบบ OEM เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปผลิตเป็นสารตั้งต้นให้กับลูกค้าที่ต้องการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ภายใต้เครื่องหมายการค้า (สารสกัดฮอสะพายควายมีฤทธิ์ยับยั้งไวรัสเริม) 3. พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นผลิตภัณฑ์กลุ่มยาเพื่อสามารถจำหน่ายในสถานพยาบาลได้

5.3 แนวทางการใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินทางปัญญาที่มาจากผลงานวิจัย 3 ผลิตภัณฑ์

การใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินทางปัญญาในเชิงพาณิชย์ จำเป็นต้องมีการวิเคราะห์ความเป็นไปได้และการเขียนแผนธุรกิจ (Feasibility study and business plan) เพื่อลดความเสี่ยงและใช้เป็นข้อมูลประกอบการประเมินมูลค่าของทรัพย์สินทางปัญญา (IP Audit) ก่อนการอนุญาตให้เอกชนหรือผู้ประกอบการที่สนใจใช้สิทธิ์ (licensing) ในทรัพย์สินทางปัญญาเหล่านี้

วิเคราะห์ความเป็นไปได้และการเขียนแผนธุรกิจ (Feasibility study and business plan) เบื้องต้น 3 รายการ ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์กับดักฟีโรโมนดึงดูดผีเสื้อหนอนใยผัก
2. ผลิตภัณฑ์ Hempcrete
3. ผลิตภัณฑ์ชีวภัณฑ์ป้องกันโรคเหี่ยวที่เกิดจากเชื้อแบคทีเรีย CMU B10

5.4 การบริหารจัดการทรัพยากรสินทางปัญญาของสถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง (องค์การมหาชน) สรุปการบริหารจัดการทรัพยากรสินทางปัญญาของสถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง ดังนี้

1. ประเภททรัพยากรสินทางปัญญา	7	ประเภท
2. ทรัพยากรสินทางปัญญาทั้งหมดของสถาบันฯ (2554-2557)	52	รายการ
3. ติดตาม/แก้ไขสถานะทรัพยากรสินทางปัญญา	24	รายการ
4. ทรัพยากรสินทางปัญญาที่มีสถานะทางกฎหมายแล้ว	28	รายการ

5.5 การเสริมสร้างศักยภาพชุมชนในการจัดการทรัพยากรสินทางปัญญาที่เป็นสิทธิชุมชน

1. สนับสนุนให้ชุมชนสามารถบริหารจัดการและใช้ประโยชน์จากทรัพยากรสินทางปัญญาที่เป็นสิทธิของชุมชนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดำเนินงานใน 2 พื้นที่ ดังนี้

1.1. พื้นที่ศูนย์พัฒนาโครงการหลวงแม่ลำน้อย ต.ห้วยห้อม อ.แม่ลำน้อย จ.แม่ฮ่องสอน

จัดทำคู่มือการทอ“ผ้าฝ้ายทอผสมขนแกะบ้านห้วยห้อม” จำนวน 200 เล่ม เพื่อใช้เป็นคู่มือกึ่งบันทึกสำหรับชุมชน ซึ่งได้รวบรวมประวัติความเป็นมาของการทอผ้าฝ้ายทอผสมขนแกะของชุมชนบ้านห้วยห้อม โดยมีขั้นตอนการผลิตตั้งแต่การคัดเลือกขนแกะ การย้อมสีธรรมชาติ การทอ ตลอดจนวิธีการตรวจสอบสินค้าให้มีคุณภาพและมาตรฐาน โดยจัดพิมพ์ใน 3 ภาษา ประกอบด้วย ภาษาไทย ภาษากะเหรี่ยง และภาษาอังกฤษ เพื่อวัตถุประสงค์ในการใช้ประโยชน์อย่างสูงสุด คือ 1) ใช้เป็นคู่มือกึ่งบันทึกของชุมชนบ้านห้วยห้อมสำหรับกลุ่มผู้หญิงกะเหรี่ยงที่เป็นผู้ทอ 2) ใช้เป็นตำราถ่ายทอดวิธีการทอให้ลูกหลาน และ 3) ใช้เป็นสื่อบอกเล่าเรื่องราวการทอผ้าของชุมชนให้นักท่องเที่ยวทั้งคนไทยและคนต่างประเทศได้เรียนรู้และเข้าใจ

1.2. พื้นที่ศูนย์พัฒนาโครงการหลวงพระบาทห้วยต้ม ต.นาทราย อ.ลี้ จ.ลำพูน

จัดกิจกรรมนำสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผู้ผลิตเครื่องเงินพระบาทห้วยต้ม จำนวน 11 คน ไปศึกษาดูงานเครื่องเงินน่าน และบริหารจัดการกลุ่มที่เข้มแข็ง โดยมีสถานที่ศึกษาดูงานทั้งหมด 3 แห่ง ดังนี้

1. ละออ กาทิน (La Oa Katin) เป็นแหล่งผลิตและจำหน่ายเครื่องเงินในจังหวัดน่าน ย่านถนนสมนเทวราช ต.ในเวียง อ.เมือง จ.น่าน

2. บริษัท ดอยซิลเวอร์แพคเตอร์ จำกัด บริษัทผลิตเครื่องเงินอย่าง “บริษัท ดอยซิลเวอร์แพคเตอร์ จำกัด” ที่ตั้งอยู่ใน อ.ปัว จ.น่าน เป็นบริษัทผลิตเครื่องเงินเมืองน่าน ที่เป็นในรูปแบบอุตสาหกรรมขนาดกลาง ผลิตเครื่องเงินเมืองน่านส่งขายต่างประเทศ

3. วิสาหกิจชุมชนชีววิถีตำบลน้ำเกี๋ยน ชาวบ้าน ต.น้ำเกี๋ยน อ.ภูเพียง จ.น่าน เรียนรู้การบริหารจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ดี ซึ่งมีการดำเนินงานที่ประสบผลสำเร็จโดย สร้างเอกลักษณ์ของสินค้า สร้างความต่างให้เกิดความโดดเด่น และกลุ่มมีแนวคิดในการดำเนินงาน คือ คิดแบบวิสาหกิจชุมชนแต่บริหารจัดการแบบเอกชน คือ ต้องดำเนินการโดยนึกถึงส่วนรวมและความยั่งยืนของกลุ่ม แต่สามารถดำเนินการอย่างรวดเร็วและพัฒนาอย่างต่อเนื่องเช่นการจัดการแบบเอกชน ยกกระตือรือร้นมาตรฐานเพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้บริโภค และสุดท้ายการบริหารจัดการต้องโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ เนื่องจากความรักสามัคคีของคนในตำบลน้ำเกี๋ยนจึงทำให้การบริหารจัดการของกลุ่มเข้มแข็งจนมาถึงปัจจุบัน

2. สนับสนุนและร่วมมือกับชุมชนในการรวบรวม สังเคราะห์ภูมิปัญญา และขอจดทะเบียนคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาที่เป็นสิทธิของชุมชน ดำเนินงานในพื้นที่โครงการขยายผลโครงการหลวงปางแดงใน อ.เชียงดาว จ.เชียงใหม่ ดังนี้

ดำเนินการร่วมกับชุมชนในการรวบรวม สังเคราะห์ภูมิปัญญา และยื่นขอจดทะเบียนคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาประเภทเครื่องหมายการค้า ให้กับผลิตภัณฑ์ผ้าทอสีธรรมชาติ ของกลุ่มสตรีทอผ้าปะหล่อง บ้านปางแดงใน

ฉลากสินค้า



ด้านหน้า



ด้านหลัง

โลโก้ตราสินค้า



ยกเว้นค่าของจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า โลโก้ตราสินค้าของปางแดงไน โดยจะดำเนินการยื่นจดทะเบียนในปีงบประมาณ 2558 ต่อไป

