



สหกรณ์ไทยพัฒนา

จิราพร นวลจันทร์

ปัจจุบัน สมุนไพรไทยเป็นที่นิยมของผู้บริโภคเป็นจำนวนมาก ถือได้ว่ากำลังมาแรงมากเลยทีเดียว ทั้งนี้ ก็เนื่องมาจากรัฐบาลมีการส่งเสริมและสนับสนุนให้นำภูมิปัญญาไทยหรือภูมิปัญญาท้องถิ่นนี้มาเผยแพร่ จึงทำให้ประชาชนทั่วไปหันมาบริโภคสมุนไพรกันมากขึ้น โดยเฉพาะกระชายดำ ซึ่งมีผู้คนกล่าวขานถึงสรรพคุณอันมหาศาลของกระชายดำกันเป็นจำนวนมาก ทั้งการเสริมสุขภาพทางเพศชายได้เป็นอย่างดี โรคไขข้อ โรคไต ไช้สันหลัง ภูมิแพ้ ตกขาวในสตรี ทำให้ผิวพรรณผุดผ่อง ท้องร่วง เชื้อราในลำไส้ ขับปัสสาวะ ทำให้หายจากการปวดเมื่อย อ่อนเพลีย จากการทำงานหนัก ขับพิษต่างๆ ในร่างกาย



คุณดวงจันทร์ แก้วชำนาญ

ด้วยสรรพคุณเหล่านี้ กระชายดำจึงเป็นตัวสร้างรายได้ให้แก่กลุ่มแม่บ้านสหกรณ์การเกษตรภูเขียว ได้เป็นอย่างดี

คุณดวงจันทร์ แก้วชำนาญ ประธานกลุ่มแม่บ้านสหกรณ์การเกษตรภูเขียว เป็นอีกท่านหนึ่งที่ส่งเสริมให้นำความเป็นภูมิปัญญาไทยมาเผยแพร่เพื่อให้เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป โดยการผลิตสินค้าที่ใช้ภูมิปัญญาจากท้องถิ่น

คุณดวงจันทร์ เล่าว่า เริ่มแรกการจัด

สมุนไพรกระชายดำ สูตรเด็ดคนภูเขาคงกลุ่มแม่บ้านสหกรณ์การเกษตรภูเขียว

ตั้งกลุ่มขึ้นมา โดยมีสมาชิกจำนวน 19 คน ลงทุนกันคนละ 200 บาท โดยเสียค่าสมัครคนละ 50 บาท โดยเริ่มจากการทำหมั่มหอมพรม ได้งบทฯ สนับสนุนจากกรมประมงกระทรวงในการทำหมั่มมีละ 5.000 ฟืน และงบทฯ สนับสนุนจากสหกรณ์ 60,000 บาท ทำมาเรื่อยๆ พอผ่านไป 1 ปี ทางสหกรณ์จังหวัดคิดว่า ควรที่จะมีตัวอย่างสินค้าชนิดอื่นๆ มาจำหน่ายด้วย จึงได้มีการจัดสัมมนาในเรื่อง "ยกเครื่องเรื่องค้าขาย" ซึ่งในขณะนั้นทางรัฐบาลได้ประกาศกำหนด มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมไว้นั้นนี้ ก็หมายถึงการอนุญาตให้ประชาชน

“สหกรณ์ แปลว่า การทำด้วยกัน หมายถึง ผนึกกำลังผู้ทำงานเกี่ยวข้องกัน การทำงานที่เกี่ยวข้องกันนั้น ให้พร้อมกันทุกด้าน และต้องกระทำงานนั้นด้วยความรู้ ความสามารถ ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ด้วยความเมตตาหวังดี เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่กันและกันด้วย จึงจะเป็นสหกรณ์แท้ ซึ่งมีแต่ความเจริญก้าวหน้า และอำนวยประโยชน์ที่พึงประสงค์แต่ฝ่ายเดียว”

พระราชดำรัสของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดช.
เมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2527

ทำสุราแช่ได้ โดยทางกลุ่มจึงได้มีการเริ่มทำไวน์กระเจียวและไวน์น้ำผลไม้ขึ้นมาจำหน่ายพร้อมกับผ้าหมั่ม จากนั้นสมาชิกเริ่มมากขึ้นจากที่เคยมีแค่ 19 คน ก็มีถึง 120 คน แต่ละคนก็มีความสนใจในเรื่องที่ต่างกัน บางคนก็สนใจเรื่องการทำผ้าหมั่ม บางคนก็สนใจเรื่องการทำไวน์ จึงได้มีการแยกกลุ่มกันในการทำงานที่ตนเองชอบ โดยแยกเป็นกลุ่มที่ทำไวน์จำนวน 35 คน มีการทำไวน์จำหน่ายเรื่อยมาจนปัจจุบันได้พัฒนาสินค้าขึ้นมาอีกมากมาย นอกจากจะเป็นไวน์ต่างๆ แล้ว ยังมีผลิตภัณฑ์ที่เป็นยาเพื่อรักษาโรคไว้จำหน่ายอีกด้วย

ก่อนจะเป็น “สูตรเด็ดคนภูเขาคง” “เนื่องจากไม่สบาย กระเพาะเป็นแผล หมอบอกว่า ต้องผ่าตัด ในช่วงที่รอการผ่าตัดก็คิดถึงผู้ที่มีความรู้ในเรื่องสมุนไพร

นั่นก็คือ **เล่าชื่อ** หัวหน้าเผ่าม้งมเกล้า รู้จักเมื่อตอนที่ทางกลุ่มสหกรณ์ไปแจกของใช้ให้กับชาวเขา จากนั้นก็ได้ติดต่อกับหัวหน้าเผ่าและมีการแลกเปลี่ยนความรู้เรื่องสมุนไพรกันมาตลอด พอไม่สบายก็ได้ไปขอคำแนะนำ เล่าชื่อก็ให้กระชายดำมากิน โดยนำหัวกระชายดำมาบดเป็นผงให้ละเอียด แล้วเติมน้ำผึ้งลงไปผสมน้ำร้อนอีกเล็กน้อย กินวันละ 1/2 แก้ว ติดต่อกัน 3 เวลา หลังจากนั้น พอถึงเวลาผ่าตัด หมอบอกว่าการที่เป็นอยู่นั้นหายแล้วไม่ต้องผ่าตัด หมอเองก็ยังแปลกใจ จนถึงทุกวันนี้ก็ไม่มีอาการแบบนั้นอีกเลย คุณดวงจันทร์เล่า

“คนภูเขาคง” เป็นสูตรหนึ่งที่ได้มาจากเล่าชื่อ คุณดวงจันทร์บอกว่า แรกๆ ไม่ยอมให้ เขาหวงสูตรนี้มาเป็น 100 ปีแล้ว และเห็นว่าเราเป็นคนพื้นต่ำ ตัวเขาเป็นคนพื้นสูง แต่



ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้าน

ายกียอมบอก ทางกลุ่มใช้เวลาในการศึกษาจนถึง 5 ปี จึงได้ตัวยที่มีคุณภาพ จากนั้นทดลองนำไปขายในจังหวัด ปรากฏว่าลูกค้าดีใจ มีการสั่งซื้อเป็นจำนวนมาก จึงได้มีความคิดว่าจะทำเป็นน้ำสมุนไพร หรือไวน์กระชายดำ และเพื่อเป็นวิทยาทาน แก่ชาวบ้านว่าสมุนไพรชนิดนี้สามารถรักษาได้จริงๆ

สมุนไพรหรือไวน์กระชายดำมีสูตรใดบ้าง
น้ำสมุนไพรที่ทางกลุ่มทำขึ้นมี 3 แบบ คือ ตัวยที่หมัก 6 เดือน ตัวยที่หมัก 2 ปี

และตัวที่หมัก 6 เดือน โดยมีกากสมุนไพรบรรจุในขวดด้วย

เริ่มแรกก็จำหน่ายเฉพาะสูตรที่มีกาก และน้ำในขวดเดียวกัน แต่ลูกค้าไม่ต้องการ กากจึงได้เปลี่ยนเป็นบรรจุเฉพาะน้ำด้วย แต่ในส่วนของสูตรที่มีกากก็ยังคงรักษาไว้ เพราะเป็นสูตรดั้งเดิม ปัจจุบันทางกลุ่มได้มี

จดสิทธิบัตรไว้แล้วทั้ง 3 ตัว เพื่อไม่

ให้มีการให้ถูกขโมยทรัพย์สินทางปัญญาไป ความแตกต่างของตัวยาสมุนไพรที่หมัก 6 เดือน กับ 2 ปี คุณดวงจันทร์ บอกว่าหลังจากที่ได้ทดลองใช้โดยการให้สมาชิกในกลุ่มนำไปรับประทาน ก็รู้ถึงความแตกต่างอย่างเห็นได้ชัด รสชาติของยาที่หมัก 2 ปี จะเข้มข้นกว่า 6 เดือน ยิ่งถ้าเติมเหล้าขาวลงไปอีก (สำหรับผู้ช้ชอบ) ก็ยังเป็นการเพิ่มความเข้มข้นขึ้นด้วย สำหรับดีกรีของตัวยาสมุนไพรที่หมัก 2 ปี แทบจะไม่มีเลย แต่การหมัก 6 เดือน ดีกรีจะมีประมาณ 2%

สมุนไพรหรือไวน์กระชายดำ "สูตรเด็ดคนภูเขา" คุณดวงจันทร์บอกว่า ราคาไม่แพงเลยเมื่อเทียบกับระยะเวลาที่ทำ บรรจุ 750 ซีซี ต่อขวด สูตรหมัก 6 เดือน ราคาขายส่ง 100 บาท ต่อขวด ราคาขายปลีก 150 บาท ต่อขวด แต่ถ้าเป็นสูตรหมัก 2 ปี ตัวยมี

คุณภาพและใช้เวลามากกว่า จึงขายส่ง 200 บาท ต่อขวด ราคาขายปลีก 300 บาท ต่อขวด ทางกลุ่มจะนำไปจำหน่ายให้กับ

จังหวัดนราธิวาส ภูเก็ต มหาสารคาม กรุงเทพฯ

วิธีทำ

ทุกขั้นตอนทางกลุ่มแม่บ้านจะทำเองหมด ตั้งแต่การคัดเลือกหัวกระชายดำโดยเลือกกระชายดำที่แก่จัด เพราะถ้าอ่อนเกินไปตัวยที่ได้ก็ไม่ได้คุณภาพเท่าที่ควร การล้างต้องล้างให้สะอาดทุกซอกทุกมุม หลายๆรอบ นำมาผึ่งให้แห้ง หรือบางครั้งต้องนำพัดลมมาเป่าเพื่อต้องการให้หัวกระชายดำแห้งเร็วขึ้น ใช้เวลาประมาณ 2 ชั่วโมง จากนั้นก็นำมาหั่นแล้วซึ่งให้ได้ตามปริมาณที่เราต้องการทำการซังตัวยในการทำน้ำสมุนไพร

ต้องซังให้ได้มาตรฐานมากที่สุด ห้ามขาดห้ามเกิน ต้องการ 2 กิโลกรัม ก็ต้อง 2 กิโลกรัม จริงๆ ไม่ต้องเผื่อ เพราะการซังที่ไม่ได้มาตรฐานจะส่งผลทำให้ตัวยที่ได้ไม่มีคุณภาพตามที่เรต้องการ การปรุงยาต้องได้มาตรฐานจะทำให้ตัวยมีคุณภาพไม่ได้ หลังจากที่ทำหั่นเสร็จต้องเข้าตู้อบเพื่อฆ่าเชื้อ ประมาณ 10 นาที จากนั้นก็นำมาคั่วในกระทะใช้ไฟอ่อนๆ ประมาณ 20 นาที คั่วจนมีกลิ่นหอมแล้วทิ้งไว้จนเย็น จากนั้นก็นำสมุนไพรใส่ลงไปในขวดโหล ตามด้วยน้ำผึ้ง 2 ขวด (1,500 ซีซี) น้ำหมัก 1 ขวด (750 ซีซี) ใช้โหลที่มีขนาดให้พอสมควร สูงประมาณ 1 ฟุต ไม่ต้องเติมน้ำ ปิดฝาให้สนิททั้งไว้ระยะเวลา 6 เดือน 3-5 วันแรกสมุนไพรยังไม่มียาออกมา แต่ถ้าประมาณ 3-



5 เดือน น้ำก็จะออกมา ซ้อห้ามคือ ไม่ให้เปิดขวดเป็นอันขาด เพราะจะทำให้ตัวยเสื่อมคุณภาพ เนื่องจากมีอากาศเข้าไปจะทำให้เป็นฟอง หลังจากครบเวลาตามที่กำหนดไว้แล้ว 6 เดือน ให้กรองเอาแต่น้ำ

จากนั้นก็นำมาพาสเจอร์ไรซ์โดยการต้ม ต้มพออุ่นไม่ต้องต้มจนเดือด เพราะการต้มจนเดือดจะทำให้ตัวยเสื่อม ไม่ได้คุณภาพเท่าที่ควร หากต้มกับก๊าซต้องใช้ไฟอ่อน ปิดฝาไว้ประมาณ 20 นาที วัตถุประสงค์เมื่อได้ 70 องศา ก็เพียงพอแล้ว จากนั้นเติมน้ำผึ้ง (แล้วแต่ความชอบ) ก็รอให้เย็นแล้วบรรจุในขวด สำหรับขวดที่บรรจุต้องล้างน้ำยาให้สะอาดมากที่สุด และเพื่อความมั่นใจต้องต้มขวดอีก 1 ครั้ง ต้มจนเดือดประมาณ 10 นาที เป็นการฆ่าเชื้อ หลังจากนั้น ก็รอให้ขวดเย็นแล้วนำมาคั่วให้แห้งพอขวดแห้งก็บรรจุ การบรรจุต้องเน้นในเรื่องของความสะอาดด้วย โดยผู้ที่บรรจุ

ขวดต้องสวมหมวก ถุงมือ และปิดปากทุกครั้ง

คุณดวงจันทร์ ยังเน้นอีกว่า ต้องคำนึงถึงผู้บริโภคให้มาก เรายังต้องการสินค้าที่มีคุณภาพ สะอาด ได้มาตรฐาน ลูกค้าก็เช่นกัน หากลูกค้าต้องการในปริมาณมาก ถ้าหมักไม่ถึง 6 เดือน ทางกลุ่มจะไม่นำออกมาขายเด็ดขาด เพราะว่าลูกค้าจะได้สินค้าที่ไม่มีคุณภาพ เขาต้องได้สินค้าที่มีคุณภาพ มิฉะนั้นจะเป็นการเสียลูกค้า ทำให้ลูกค้าไม่ไว้วางใจเราและจะทำให้ขายไม่ได้ในครั้งต่อไป เพราะเราไม่ซื้อสต็อกกับลูกค้าก่อน เราต้องยึดหลักความซื่อสัตย์กับลูกค้าให้มากที่สุด การเก็บรักษาไม่จำเป็นต้องเก็บไว้ในตู้เย็นก็ได้ สามารถเก็บได้ทุกที่ ไปยังเก็บไว้นานยิ่งดี การบรรจุภัณฑ์ก็เป็นเรื่องที่สำคัญ



ทางกลุ่มก็มีการเปลี่ยนแปลง เช่น มีซองและกระช้ำที่สวยงาม ผลากบอกสรรพคุณและวิธีใช้ จากที่เป็นกระดาดธรรมดา ก็เปลี่ยนเป็นสติ๊กเกอร์ ทำให้สะดวกรวดเร็วขึ้นและเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า ต้องการให้สินค้าเป็นที่นิยมของลูกค้ามากยิ่งขึ้น เพราะการบรรจุภัณฑ์ก็มีส่วนในการตัดสินใจของลูกค้าได้เช่นกันว่าจะซื้อหรือไม่ซื้อแม้แต่เครื่องบรรจุน้ำสมุนไพรหรือไวน์เครื่องอัด ก็มีการพัฒนาทั้งหมด

การแข่งขันที่ของสมาชิกกลุ่มสหกรณ์ในวันที่มีการทำน้ำสมุนไพร ทางกลุ่มใช้สมาชิกแค่ 6-10 คน ถือว่าก็เพียงพอแล้วสำหรับการทำงานน้ำสมุนไพร คนปรุง 2 คน หั่น 3 คน ล้าง 3 คน สำหรับคนล้างขวดประมาณ 3 คน หากวันไหนทำมาก 50-60 ถัง จะใช้เวลาในการทำประมาณ 3 วัน แต่ถ้าทำน้อยใช้เวลาประมาณ 1 วัน ก็เสร็จ วันต่อไปก็เปลี่ยนให้สมาชิกคนอื่นมาทำบ้าง เพื่อ

เป็นการกระจายรายได้ให้กับสมาชิก

ความภูมิใจจากผลตอบแทน

ทางกลุ่มได้รับรางวัลในการประกวดสินค้าจาก หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) มาตรฐาน 4 ดาว และได้รับประกาศนียบัตรจากท่านนายกรัฐมนตรี ในงานประกวดสุราแห่งประเทศไทย ที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ จากนั้นก็ได้เงินสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) 50,000 บาท จากพัฒนาชุมชนอีก 50,000 บาท มีเงินหมุนเวียนในกลุ่มประมาณ 100,000 กว่าบาท มีการส่งสมาชิกเพื่อเข้าอบรมสัมมนาอยู่ตลอดเพื่อพัฒนาคุณภาพของสินค้าให้ได้มาตรฐานยิ่งขึ้น

ทางกลุ่มจะมีการปันผลทุกปี สมาชิกที่มาช่วยงาน เดือนละประมาณ 2,000 บาท ต่อปี สำหรับคนที่ไม่ทำงานก็จะได้ประมาณคนละ 100 บาท ต่อปี เพราะไม่ได้เข้ามาช่วยงานเพียงต้องการแค่เป็นสมาชิกของกลุ่มเท่านั้น เงินที่ได้จากการขายสินค้าของกลุ่มแม่บ้านสหกรณ์การเกษตรภูเขียว นำมาใช้ในการบริหารงานตามความเหมาะสม ดังนี้ ใช้ในการปันผลให้แก่สมาชิกในกลุ่ม 20% กรรมการ 30% สำรองทุนอีก 50% สมาชิกที่ออกมาทำงานจะได้พิเศษอีกวันละ 100 บาท เดือนหนึ่งก็ประมาณ 2,000-3,000 บาท ต่อคน การทำงานของกลุ่มแล้วแต่ความขยัน ใครทำก็ได้ ใครไม่ทำก็ได้ ถ้าใครว่างก็ให้แบ่งกันมาขาย แล้วแต่ว่าใครจะชอบในเรื่องของการขายหรือในเรื่องของการทำ บางคนอยากขาย พอทำแล้วไม่ชอบก็สามารถทำงานอยู่ที่สหกรณ์ได้ แต่ถ้าบางคนที่ชอบก็จะมาขายได้ เนื่องจากประโยชน์ที่ได้รับจากการทำงานในสหกรณ์นี้ คุณดวงจันทร์ บอกว่ามีเยอะมาก เพราะหลังจากที่ว่างจากการทำอาชีพหลักก็คือการทำงาน จะทำให้ชาวบ้านได้รายได้เพิ่มขึ้น เป็นการแบ่งเบาภาระในบ้านได้ ฐานะครอบครัวดีขึ้น ได้อยู่ดีกินดี ได้ความรู้ในการทำงาน ได้ความรู้ในการขายสินค้า ได้พบปะผู้คนมากมาย เป็นการแลกเปลี่ยนความรู้จากการทำงานอีก แต่ก่อนพอชาวบ้านไม่มีเงินมักจะทะเลาะกัน พอมีรายได้เพิ่มจากการทำงานในส่วนนี้ เรื่องการทะเลาะกันก็หมดลง และทำให้ชาวบ้านขยันมากขึ้น

หากท่านใดสนใจสามารถติดต่อได้ที่
คุณดวงจันทร์ แม่บ้านนายแพทย์ ประธานกลุ่มแม่บ้านสหกรณ์การเกษตรภูเขียว จำกัด 86/1 หมู่ 8 บ้านมุลกระบือ ตำบลหนองคอนไทย อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดชัยภูมิ 36110 โทร. (01) 878-9981, (07) 246-1231