

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาและค้นคว้าเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องตามหัวข้อดังนี้

1. พืชสมุนไพร
2. ทางเลือกในการดูแลสุขภาพด้วยสมุนไพร
3. การจัดการธุรกิจสมุนไพรไทย
4. คุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจสมุนไพรไทย

พืชสมุนไพร

สมุนไพรเป็นพืชที่มีอยู่ทั่วไปตามธรรมชาติ มีความสำคัญและอยู่คู่กับวิถีชีวิตของมนุษย์มานาน ในปัจจุบันความนิยมและความต้องการในการใช้ประโยชน์จากสมุนไพรมากขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากประโยชน์และคุณสมบัติของพืชสมุนไพรที่มีอยู่มากมาย สมุนไพรจึง หมายถึง พืชที่นำมาใช้ประโยชน์ทางป้องกันและรักษาโรค (สมพร หิรัญรามเดช, 2536 , หน้า 1) ซึ่งรวมถึง ยาที่ได้จากพืช สัตว์ และแร่ธาตุจากธรรมชาติที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงสภาพโครงสร้างภายใน สามารถนำมาใช้เป็นยารักษาโรคต่าง ๆ และบำรุงร่างกายได้ (พัฒน์ สุจันงค์, 2524 , อ้างใน สมหมาย กระจำนงลิขิต, 2533, หน้า 1) สรุปความได้ว่า สมุนไพร หมายถึง ยาที่ได้มาจากพืช สัตว์ จากธรรมชาติที่ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงสภาพโครงสร้างภายในสามารถนำมาใช้เป็นยารักษาโรคต่าง ๆ และบำรุงรักษาร่างกายได้ (พระราชบัญญัติ พ.ศ. 2510, อ้างใน สุรรัตน์ ทรายตัน, ชีววงศ์ คงทอง และวิฑูร บัวแดง, 2529, หน้า 28)

การจำแนกสมุนไพร

ในการจำแนกสมุนไพร รุ่งรัตน์ เหลืองนทีเทพ (2540, หน้า 26-31) ได้จำแนกสมุนไพรไว้หลายวิธีดังนี้

1. จำแนกตามลักษณะการใช้ ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 พวกคือ ใช้สำหรับภายในและใช้สำหรับภายนอก
2. จำแนกตามฤทธิ์ที่สมุนไพรมีผลต่อระบบต่าง ๆ ของร่างกาย จัดแบ่งเป็น 9 หมวด คือ ระบบทางเดินอาหาร ระบบทางเดินหายใจ ระบบทางเดินปัสสาวะและระบบสืบพันธุ์ ผิวหนัง แก้ไข้ แก้เจ็บสัน แก้ปวด แก้อาการอักเสบจากการติดเชื้อ อื่น ๆ
3. จำแนกตามสรรพคุณ แบ่งได้เป็น 14 ประเภท คือ ยาระบาย ยาแก้ท้องอืด ท้องเฟ้อ ขับลม ยาแก้ท้องเดิน ยาแก้ปวดท้อง ยาแก้บิดปวดเบ่ง ยาถ่ายพยาธิ ยาแก้ไข้ ลดความร้อน ยาแก้ไอ ขับเสมหะ ยาขับปัสสาวะ ยาแก้ลม บำรุงหัวใจ ยาระงับอาการปวดฟัน ยาแก้โรคผิวหนัง ยาแก้เหา ไร โลน ยาแก้พิษแมลงกัดต่อย
4. จำแนกโดยใช้ส่วนของพืชที่นำมาทำยา จัดแบ่งได้ดังนี้คือ ได้จากรากของพืช ได้จากเปลือกไม้ ได้จากเนื้อไม้ ได้จากใบ ได้จากดอกและจากผลและเมล็ด

การสกัดสารจากพืชสมุนไพร

ในส่วนของการสกัดสารจากสมุนไพร นิธิศรี เรืองรังษี และพยอม ดันติวัฒน์ (2534, หน้า 6-7) ได้กล่าวไว้ว่า สามารถทำได้ 5 วิธีดังนี้

1. Infusion ยาชง เป็นการนำเอาสมุนไพรที่บดอย่างหยาบ ๆ มาสกัดเอาตัวยาที่สามารถละลายน้ำได้ออกมา โดยการแช่สมุนไพรในน้ำเย็นหรือน้ำร้อน
2. Decoction ยาต้ม เป็นการต้มสมุนไพรกับน้ำเพื่อสกัดเอาตัวยาที่ละลายน้ำได้ออกมา
3. Digestion ยาตุ๋น ต่างจากยาชงและยาต้มที่ใช้เวลานานกว่า
4. Maceration ยาหมัก เป็นการหมักสมุนไพรที่บดแล้วในตัวทำละลายที่เหมาะสม
5. Percolation เป็นการสกัดโดยให้ตัวทำละลายค่อยๆ ไหลผ่าน เมื่อได้สารสกัดซึ่งมีตัวยาหลายชนิดปนกันอยู่ ดำเนินการต่อได้ 3 วิธี คือ สารสกัดบริสุทธิ์ (โดยนำวิธีการแยกสารด้วยกรรมวิธีต่างๆ เพื่อแยกให้ได้ตัวยาที่ต้องการในรูปของสารบริสุทธิ์) สารกึ่งสังเคราะห์ (โดยนำ

สารสกัดบริสุทธิ์ที่ได้ไปดัดแปลงโครงสร้างทางเคมี เพื่อให้ได้สารใหม่ที่มีคุณสมบัติในการรักษาดีขึ้น หรือมีพิษน้อยลง) สารสกัดอย่างหยาบ (โดยนำสารสกัดที่ได้มาเตรียมยาในรูปยาเตรียมอย่างง่าย ซึ่งสามารถนำมาใช้ได้เลยหรือนำไปผสมกับยาเตรียมอื่น)

การแปรรูปและการเก็บรักษาพืชสมุนไพร

วันดี กุญชรพันธ์ (2538, หน้า 21-22) ได้กล่าวถึงวิธีการแปรรูปและการเก็บรักษาพืชสมุนไพรไว้ดังนี้ การแปรรูปพืชสมุนไพรด้วยวิธีการทำให้แห้งซึ่งมีด้วยกันหลายวิธี คือ ผึ่งลมให้แห้งในที่ร่ม ผึ่งแดดให้แห้ง ต้มหรือนึ่งแล้วทำให้แห้ง และอบให้แห้งด้วยตู้อบ การต้มหรือนึ่งก่อนการทำให้แห้งนิยมใช้กับสมุนไพรซึ่งมีแป้ง โปรตีน หรือเอ็นไซม์เป็นองค์ประกอบหลัก เช่น จิง ข่า สมุนไพรที่เป็นชิ้นส่วนขนาดใหญ่ควรหั่นให้เป็นชิ้นบางก่อนแล้วจึงทำให้แห้ง (วันดี กุญชรพันธ์, อ้างใน วิภา จิรจรรย์กุล, 2534, หน้า 21-22) ส่วนการอบในตู้อบอุณหภูมิที่ใช้จะแตกต่างกันไป สมุนไพรทั้งต้น ใบ ดอก ใช้อุณหภูมิประมาณ 20-40 องศาเซลเซียส ราก ใช้อุณหภูมิประมาณ 30-65 องศาเซลเซียส ในการทำแห้งต้องคำนึงถึงการรักษาคุณภาพของสมุนไพรไม่ให้สลายตัวด้วย อุณหภูมิที่ใช้ต้องเหมาะสม ซึ่งมีหลักดังนี้

1. ส่วนของดอก ใบ และทั้งต้น ใช้อุณหภูมิ 20-30 องศาเซลเซียส หรือใช้การผึ่งในร่ม
2. ส่วนของราก กิ่ง เปลือก ใช้อุณหภูมิ 30-65 องศาเซลเซียส
3. ส่วนของผลและเมล็ด ใช้อุณหภูมิ 70-90 องศาเซลเซียส
4. สมุนไพรที่มีน้ำมันหอมระเหย เช่น กะเพรา ตะไคร้หอม ใช้อุณหภูมิ 25-30 องศาเซลเซียส
5. สมุนไพรที่มีสารสำคัญเป็นแอลคาลอยด์หรือกลัยโคไซด์ เช่น มะขามแขก ดองดึง ใช้อุณหภูมิ 50-60 องศาเซลเซียส

หลังจากสมุนไพรแห้งสนิทแล้ว (ความชื้น ไม่เกิน 8%) ควรเก็บในภาชนะที่ป้องกันความชื้นและอากาศเข้าไปทำปฏิกิริยาทำให้สมุนไพรเสื่อมคุณภาพ ควรเก็บในที่เย็นและอากาศถ่ายเทได้สะดวก และป้องกันแมลงและสัตว์ หรือเก็บในห้องควบคุมอุณหภูมิไม่เกิน 10 องศาเซลเซียส ความชื้นสัมพัทธ์ในอากาศไม่เกิน 20% จะช่วยยืดอายุการเก็บรักษาสมุนไพรได้นานขึ้น นอกจากนี้ควรเก็บสมุนไพรให้เป็นสัดส่วน เพื่อป้องกันความสับสนของสมุนไพรแต่ละชนิด ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการแปรรูปและการเก็บรักษาสมุนไพรอย่างถูกต้องจะช่วยรักษาคุณภาพของสมุนไพรไม่ให้เสื่อมลง และสามารถเก็บไว้ได้นานขึ้น

ข้อควรระวังในการใช้สมุนไพร

สำหรับข้อควรระวังในการใช้สมุนไพรนั้น ลัดดาวัลย์ บุญรัตนกรกิจ (2535, หน้า 3-4) ได้กล่าวไว้ ดังนี้

1. ใช้ให้ถูกต้น เนื่องจากชื่อไทยแต่ละท้องถิ่นไม่เหมือนกัน บางครั้งชื่อเดียวกันมีหลายต้น จึงจำเป็นที่จะต้องเข้าใจให้ตรงกัน
 2. ใช้ให้ถูกส่วน เพราะพืชแต่ละส่วนมีสารที่เป็นยาแตกต่างกันออกไป
 3. ใช้ให้ถูกขนาด
 4. ใช้ให้ถูกวิธี
 5. ใช้ให้ถูกกับโรค
- ดังนั้นการใช้สมุนไพรจึงต้องใช้อย่างระมัดระวังและต้องใช้อย่างถูกต้อง เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์มากที่สุด

ความสำคัญและประโยชน์ของพืชสมุนไพร

วิฑูรย์ พลากุล (2539, หน้า 6-7) ได้กล่าวถึงความสำคัญของพืชสมุนไพร ในหลาย ๆ ด้านดังนี้

1. ความสำคัญของพืชสมุนไพรด้านการสาธารณสุข พืชสมุนไพรเป็นทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ทั่วประเทศ ในสภาพที่ยาแผนปัจจุบันมีราคาแพง และการบริการด้านสาธารณสุขที่รัฐจัดให้แก่ประชาชนยังเป็นไปอย่างไม่เสมอภาค แพทย์ส่วนใหญ่ไม่ยอมออกไปอยู่ตามชนบท ประกอบกับคำรักษาด้วยวิธีการแพทย์ปัจจุบันอยู่ในอัตราที่สูงเกินกว่าที่ประชาชนส่วนใหญ่จะรับได้ โดยเฉพาะอาการเจ็บป่วยธรรมดาไม่ร้ายแรง หรือการรักษาพยาบาลเบื้องต้นก่อนไปพบแพทย์นั้นเป็นสิ่งสำคัญในอันที่จะช่วยลดภาระการขาดแคลนแพทย์ได้ระดับหนึ่ง การใช้ยาสมุนไพรที่หาง่ายในท้องถิ่น จะสามารถช่วยประชาชนให้พึ่งตนเองได้ในยามเจ็บป่วย อีกทั้งยาจากพืชสมุนไพรเมื่อใช้แล้วยังมั่นใจว่ามีความปลอดภัยและมีผลข้างเคียงน้อยกว่ายาแผนปัจจุบัน เมื่อประชาชนส่วนใหญ่หันมานิยมใช้ยาจากพืชสมุนไพรที่นอกจากจะมีสรรพคุณในการรักษาโรคอย่างได้ผลแล้ว ยังอุดมไปด้วยวิตามิน และแร่ธาตุที่จำเป็นต่อร่างกายมากขึ้น จะส่งผลถึงสุขภาพอนามัยของประชาชนส่วนรวมให้ดีขึ้น

2. ความสำคัญของสมุนไพรด้านเศรษฐกิจและสังคม

2.1 ช่วยลดมูลค่าการสั่งซื้อยาจากต่างประเทศปีละนับหมื่นล้านบาท

2.2 การใช้ยาจากพืชสมุนไพรช่วยให้เศรษฐกิจในครอบครัวดีขึ้น เพราะราคาขายและค่ารักษาถูกกว่าการรักษาโดยแพทย์แผนปัจจุบันมาก

2.3 อุตสาหกรรมแผนปัจจุบันมีความต้องการสมุนไพรเป็นวัตถุดิบ ต่างประเทศซื้อยาสมุนไพรจากประเทศไทยราคาถูก ซึ่งถ้าหากประเทศไทยผลิตเองได้อย่างครบวงจร ก็จะช่วยเพิ่มให้เศรษฐกิจของประเทศดีขึ้นเป็นอย่างมาก

2.4 สมุนไพรเป็นพืชเศรษฐกิจ ที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศอีกหลายชนิด เช่น อบเชย จันทน์เทศ กานพลู พืชเหล่านี้สามารถผลิตใช้ได้เองภายในประเทศ แต่ก็ยังไม่เพียงพอ

2.5 ยาจากพืชสมุนไพรจะเป็นหลักประกันในด้านสุขภาพอนามัยของประชาชน การที่ประเทศไทยมีพืชสมุนไพรที่สามารถใช้ทดแทนยาแผนปัจจุบันได้มากเท่าใด ก็จะเป็นหลักประกันได้อย่างดีว่า ในสภาวะปกติเราจะสามารถยืนหยัดอยู่ได้ไม่ต้องพึ่งพายาจากต่างประเทศ

ส่วน ปรานี ใจอาจ (2531 , อ้างใน สำนักงานคณะกรรมการการสาธารณสุขมูลฐาน กระทรวงสาธารณสุข, 2532 , หน้า 8-9) ได้กล่าวถึง ความสำคัญของสมุนไพรดังนี้

1. ด้านการสาธารณสุข การพัฒนาสมุนไพรและการแพทย์แผนไทยจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริการสาธารณสุข เนื่องจากการนำทรัพยากรในท้องถิ่น เช่นสมุนไพรมาใช้แทนยาแผนปัจจุบัน จะช่วยลดค่าใช้จ่ายเรื่องยา ลดค่าพาหนะในการเดินทางไปยังสถานบริการสาธารณสุข หรือร้านขายยาในเมือง ช่วยให้ชาวบ้านมียาจำเป็นไว้ใช้ในครัวเรือน ช่วยแบ่งเบาภาระของรัฐบาลในการบริการสาธารณสุข

2. ด้านอุตสาหกรรม การพัฒนาการพึ่งตนเองในระดับครอบครัว โดยนำสมุนไพรมาใช้ นั้น จะส่งผลต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมยา เพราะเมื่อประชาชนนิยมใช้ยาสมุนไพรมากขึ้น จะขยายความต้องการทางตลาดยาสมุนไพร จนถึงขั้นการผลิตในขนาดอุตสาหกรรมขึ้นได้ ซึ่งจะส่งผลให้มีการจ้างงาน ทำให้ประชาชนมีรายได้ และซื้อยาที่ผลิตเองในประเทศในราคาที่ถูกลง อาจขยายจนถึงขั้นส่งออก การฟื้นฟูการใช้สมุนไพรจะเป็นหนทางไปสู่การฟื้นฟูอุตสาหกรรมยาแผนโบราณ โดยการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วยพัฒนารูปแบบ ซึ่งไม่เพียงแต่เป็นการขยายตลาดในประเทศ หากยังขยายตลาดต่างประเทศด้วย

3. ด้านการเกษตร เมื่อมีความต้องการสมุนไพรเพื่อผลิตเป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมหรือใช้ในงานสาธารณสุขมูลฐาน จึงต้องเร่งให้มีการส่งเสริมการเพาะปลูกสมุนไพรเพิ่มขึ้น ก่อให้เกิดการผลิตสมุนไพรเชิงการค้า ทำให้ประชาชนมีรายได้

4. ด้านป่าไม้ สมุนไพรบางชนิดเจริญเติบโตในป่าเท่านั้น จึงเป็นการอนุรักษ์ป่า ช่วยให้ชาวบ้านมีงานทำ หยุดการย้ายถิ่นฐาน ลดการทำลายป่า

5. การอนุรักษ์มรดกทางวัฒนธรรมไทย การแพทย์แผนไทยและการใช้สมุนไพรเป็นมรดกทางวัฒนธรรมที่สืบทอดมาตั้งแต่สมัยดึกดำบรรพ์

นอกจากนี้เพ็ญภา ทรรพ์เจริญ (2540, หน้า 71-72) ยังได้กล่าวถึง ความสำคัญของสมุนไพรว่า สมุนไพรมีความหมายและทรงคุณค่าในด้านต่าง ๆ ทั้งทางด้านการแพทย์และการสาธารณสุข คุณค่าด้านเศรษฐกิจ คุณค่าด้านนิเวศวิทยา คุณค่าด้านการเกษตรกรรมและคุณค่าแห่งภูมิปัญญา

จะเห็นได้ว่าสมุนไพรมีความสำคัญ มีคุณค่าครอบคลุมทุกด้านทั้งด้านการสาธารณสุข ด้านเศรษฐกิจและสังคม ด้านนิเวศวิทยา รวมถึงด้านการเกษตรกรรมและภูมิปัญญาด้วย และประโยชน์ของพืชสมุนไพรมีมากมายหลายประการ ซึ่ง วิฑูรย์ พลาวุฑฒ์ (2539, หน้า 7-8) ได้กล่าวไว้ ดังนี้

1. หาได้ง่าย พบโดยทั่วไปทุกหนทุกแห่งและสามารถใช้ทดแทนกันได้หลายชนิด
2. ราคาถูก เนื่องจากเป็นพืชที่หาง่ายและใช้กันโดยปกติในชีวิตประจำวัน
- 3.ปลอดภัยในการใช้ยาสมุนไพร หากใช้อย่างถูกต้องแทบจะไม่มีพิษต่อร่างกาย โดยเฉพาะพืชชนิดที่ผ่านการตรวจสอบด้วยวิธีการทางวิทยาศาสตร์แล้ว
4. เหมาะสำหรับผู้ที่อยู่ห่างไกลการคมนาคม การเดินทางไปโรงพยาบาลต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายมาก ดังนั้นสมุนไพรช่วยรักษาโรคไม่ร้ายแรงได้
5. ช่วยให้สามารถพึ่งตนเองได้ในภาวะวิกฤติต่าง ๆ
6. เพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว ร้านขายยาแผนโบราณต้องการพืชสมุนไพรเป็นวัตถุดิบในการผลิตยา การเลือกปลูกพืชสมุนไพรตรงกับชนิดที่ตลาดต้องการ จะเป็นการเพิ่มรายได้แก่ครอบครัวอีกทางหนึ่ง

จะเห็นได้ว่าสมุนไพรไทยมีความสำคัญและมีประโยชน์ในหลาย ๆ ด้านซึ่งนับเป็นทรัพยากรธรรมชาติที่มีค่า มีราคาถูก ควรค่าแก่การรักษาและอนุรักษ์ให้คงอยู่สืบต่อไป ดังจะเห็นได้จากงานวิจัยของ งามอาจ พรหมไชย (2539) ซึ่งได้ศึกษาถึง กระบวนการถ่ายทอดความรู้ของชาวไทยลื้อเกี่ยวกับการรักษาพยาบาลด้วยสมุนไพร พบว่า การใช้สมุนไพรของชาวไทยลื้อได้รับความรู้จากการถ่ายทอดความรู้ด้วยการสืบทอดจากบรรพบุรุษ มีการถ่ายทอดความรู้กันในลักษณะการกล่อมเกลากันทางสังคมโดยครอบครัว เครือญาติ เพื่อนบ้าน พระและหมอพื้นบ้าน การยอมรับการรักษาพยาบาลด้วยยาสมุนไพรยังให้การยอมรับและศรัทธาอยู่ เนื่องจากราคาถูกหาได้จากชุมชน แต่คนสมัยปัจจุบันทั้งเด็กและเยาวชนซึ่งเป็นคนสมัยใหม่ ให้การยอมรับยาสมุนไพรน้อยกว่าผู้ใหญ่ แต่ก็ยังมีการรักษาด้วยสมุนไพรควบคู่ไปกับการรักษาด้วยแพทย์แผนปัจจุบันอยู่นอกจากนี้งานของ ชไมพร สมจิตรานุกิจ (2540) ซึ่งได้ศึกษาถึง ปัจจัยที่มีผลต่อการยอมรับการใช้สมุนไพรทดแทนสารเคมีกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรในชุมชนหนึ่งของจังหวัดอุดรธานี พบว่าการยอมรับในการใช้สมุนไพรทดแทนสารเคมีกำจัดศัตรูพืชของเกษตรกรเกิดขึ้นภายใต้ปัจจัยหลายด้าน ปัจจัยด้านสังคม: กลุ่มเครือข่ายทางสังคมของเกษตรกร การรับรู้ในโอกาสเลี้ยง การรับรู้ความรุนแรงของโรค การรับรู้ประโยชน์และอุปสรรคของการป้องกัน คุณลักษณะด้านประชากร พฤติกรรมการสื่อสาร และนโยบายของรัฐ ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ : การลดต้นทุน ปัจจัยด้านคุณลักษณะของนวัตกรรม : ความมีประโยชน์ดีกว่าเดิม ความเข้ากันได้ ความยุ่งยาก สลับซับซ้อน ความสามารถในการนำไปทดลองใช้และความสามารถในการสังเกตผลได้ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวข้างต้นมีความสัมพันธ์และเชื่อมโยงให้เกิดการยอมรับในการใช้สมุนไพร นอกจากนี้งานของ ชาญพงษ์ ถูกจิตร์ (2542) ที่ได้ศึกษาเรื่อง สมุนไพรกับการประยุกต์ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในชนบทพบว่า ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ (อาชีพ รายได้) และปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม (แหล่งสมุนไพรตามบ้าน แหล่งสมุนไพรตามธรรมชาติ) มีผลต่อการประยุกต์ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการประยุกต์ใช้สมุนไพร

ทางเลือกในการดูแลสุขภาพด้วยสมุนไพร

ปัจจุบันประชาชนให้ความสนใจในการดูแลสุขภาพด้วยการแพทย์ทางเลือก และวิธีการดูแลสุขภาพ รวมทั้งการรักษาอาการเจ็บป่วยมากกว่าหนึ่งวิธี การใช้สมุนไพรเป็นวิธีหนึ่งที่ได้รับ

ความนิยมในรูปแบบของยาแผนโบราณ ผลิตภัณฑ์สมุนไพรต่าง ๆ เช่น เครื่องดื่มชนิดขง แปะชูลสมุนไพร ยาสมุนไพรที่เตรียมเป็นยาใช้ภายนอกเป็นต้น และหน่วยงานภาครัฐเองก็ส่งเสริมให้มีการใช้สมุนไพรในการดูแลสุขภาพเบื้องต้น โดยได้กำหนดสมุนไพรเดี่ยว ที่มีการใช้แพร่หลายในตำรายา ตำรับยาพื้นบ้าน ให้ใช้ในงานสาธารณสุขมูลฐาน 66 ชนิด ซึ่งได้ผ่านการทดสอบความปลอดภัยแล้วว่าไม่มีพิษทั้งเฉียบพลันและระยะยาว (กองวิชาการและกองควบคุมอาหาร , 2543 , อ้างในเอกสารประกอบการสัมมนา พหุภาคีเพื่อการผลิตอาหารในชุมชนตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง)

การส่งเสริมให้ประชาชนดูแลสุขภาพของตนเองนั้น ต้องเริ่มจากสร้างความเชื่อมั่นในตนเองกลับคืนมา ต้องเรียนรู้เพื่อจัดการด้านสุขภาพของตนเองให้มีประสิทธิภาพ รวมทั้งการให้ประชาชนเข้าไปมีส่วนร่วมในสถาบันที่ดูแลในเรื่องของสุขภาพ เช่น ศูนย์อนามัย โรงพยาบาลชุมชน เนื่องจากความเชื่อเป็นองค์ประกอบที่สำคัญต่อการดูแลสุขภาพดังที่ จรรยา สุวรรณทัต (2527, อ้างในเขวลักษณ์ ตั้งบุญญะศิริและคณะ, 2527, หน้า 17-18) ได้กล่าวว่า ความเชื่อด้านสุขภาพเป็นองค์ประกอบหนึ่งที่ฝังแน่นอยู่ภายในความรู้สึกนึกคิดหรือความเข้าใจ และการรับรู้ของผู้ป่วยที่มีต่อโรค ซึ่งอาจมีเหตุผลหรือไม่มีเหตุผลก็ได้ และจะมีแนวโน้มให้ปฏิบัติตามความเข้าใจนั้น ๆ นอกจากนี้ สตรีกลแลนด์ ได้อธิบายแนวความคิดในเรื่องนี้ว่า บุคคลที่มีความเชื่ออำนาจภายในตนมักมีความเชื่อว่า การมีสุขภาพที่ดีเป็นผลมาจากการกระทำของตน เพราะฉะนั้นจึงมีพฤติกรรมทางสุขภาพเป็นไปในทิศทางบวก คือ จะเป็นผู้ที่สนใจและเอาใจใส่ต่อสุขภาพอนามัยเป็นอย่างดี แสวงหาความรู้เพื่อสุขภาพที่ดีอยู่เสมอ รู้จักใช้บริการทางด้านสุขภาพอนามัย และปฏิบัติตามคำแนะนำอย่างมีเหตุผล ส่วนผู้ที่มีความเชื่ออำนาจบุคคลอื่นมักเชื่อว่า สุขภาพของตนจะดีหรือไม่ขึ้นอยู่กับ การดูแลของแพทย์และเจ้าหน้าที่สาธารณสุขหรือผู้ที่ทำหน้าที่เกี่ยวข้องกับภาวะสุขภาพ ตรงกันข้ามกับบุคคลที่มีความเชื่ออำนาจภายนอกตนมักเชื่อว่า การมีสุขภาพดีหรือไม่ดีขึ้นอยู่กับโชค เคราะห์ และชะตากรรม จึงมักเป็นบุคคลที่เฉื่อยชา ไม่กระตือรือร้น ไม่แสวงหาความรู้หรือไม่มีพฤติกรรมอนามัยเกี่ยวกับการป้องกันโรค

ซึ่งจะเห็นได้ว่าทางเลือกในการดูแลสุขภาพด้วยสมุนไพร เป็นทางเลือกหนึ่งที่คนชั้นกลางนิยมเลือกในยุคปัจจุบันนี้ เนื่องจากได้ให้ความสำคัญกับสมุนไพรและใช้สมุนไพรที่เพิ่มมากขึ้น โดยมีสาเหตุในการใช้สมุนไพรดังนี้ (วันเฉลิม จันทรากุล , 2535 , หน้า23)

1. ผลข้างเคียงมีน้อยกว่าแผนปัจจุบัน แม้ว่าจะให้ผลได้ช้ากว่า
2. สมุนไพรสามารถรักษาโรคบางอย่าง ที่ยาแผนปัจจุบันไม่สามารถรักษาให้หายได้

ปัญหาในการฟื้นฟูเพื่อนำสมุนไพรมาใช้

รุ่งรัตน์ เหลืองนทีเทพ (2540, หน้า 25) ได้กล่าวถึงปัญหาในการฟื้นฟูสมุนไพรไทยไว้ดัง

นี้

1. ความสับสนในเรื่องต้นพืชว่าถูกชนิด ถูกประเภทหรือไม่ เนื่องจากสมุนไพรมีมากมาย อาจจะมีชื่อพ้องกันหรือมีชื่อที่แตกต่างกันตามท้องถิ่น
2. เนื่องจากบางคนใช้สมุนไพรโดยขาดความรู้จริง ขาดความระมัดระวัง ทำให้การใช้สมุนไพรไม่ได้ผลดีหรือเกิดอันตรายได้ ทำให้บางคนขาดความเชื่อถือ
3. ความรู้หรือวิทยาการ ผลงานวิจัยด้านวิทยาศาสตร์ของสมุนไพรยังมีน้อย

แนวทางยุทธศาสตร์กับการบริหารจัดการการพัฒนาการแพทย์แผนไทยที่สอดคล้องกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8

สถาบันการแพทย์แผนไทย กรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข (2539, หน้า 23-24) ได้กล่าวไว้ดังนี้

1. มีมาตรการชัดเจนในการสนับสนุนส่งเสริมภาคเอกชนให้มีส่วนร่วมในการพัฒนาการแพทย์แผนไทย ได้แก่ การส่งเสริมการรวมกลุ่มกันของบริษัทผู้ผลิตยาไทย การวิเคราะห์ปัญหาการผลิตยา ปัญหาวัตถุดิบ การสนับสนุนให้มีการใช้ยาสมุนไพรที่เอกชนผลิต การแก้ไขกฎระเบียบที่เป็นข้อจำกัด ทั้งนี้ต้องมีจุดยืนภายใต้การพึ่งตนเองบนทางเทคโนโลยีของประเทศ การพึ่งวัตถุดิบภายในประเทศและการกระจายรายได้สู่ประชาชนภาคเกษตรกรรมในการปลูกสมุนไพรวัตถุดิบเพื่อทำยาภายในประเทศ การส่งเสริมการวิจัยเพื่อพัฒนาการผลิต
2. การกำหนดรูปแบบวิธีการที่ชัดเจนในการปฏิรูประบบราชการและการบริหารในลักษณะของการมีแผนงานร่วมกัน การประสานกัน โดยมีเป้าหมายสูงสุดเหมือนกัน

3. การสร้างกระบวนการมีส่วนร่วมจากส่วนภูมิภาค ในรูปแบบการกระจายอำนาจการกระจายงบประมาณนั้น จะต้องให้ความสำคัญแก่หน่วยงานในภูมิภาคที่มีอยู่แล้ว โดยมีสร้างหน่วยงานใหม่ โดยให้การสนับสนุนทุกด้านทั้งวิชาการ การบริหารงบประมาณ ความคล่องตัวในการประสานงาน โดยจัดตั้งเป็นศูนย์ประสานงานการแพทย์แผนไทย หน่วยงานที่สังกัดเพื่อประสานงานการแพทย์แผนไทยให้มีส่วนร่วมรับผิดชอบร่วมกันทั้งภาครัฐและเอกชน ตั้งแต่การจัดทำแผนการฟื้นฟูการแพทย์พื้นบ้าน การให้บริการ การฝึกอบรม และการพัฒนาวัตถุดิบสมุนไพรเพื่อใช้เป็นยา การสร้างเครือข่ายการทำงานเช่นนี้จะทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพ เพราะการเน้นที่ความพร้อมของพื้นที่ ความพร้อมขององค์กรจะทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพ ไม่สูญเสียงบประมาณโดยไม่จำเป็น

4. การผสมผสานการให้บริการด้านการแพทย์แผนไทยในระบบสาธารณสุขของรัฐทุกระดับ เพราะบุคลากรด้านสาธารณสุขมีความรู้พื้นฐานทางการแพทย์แผนปัจจุบันอยู่แล้ว หากปรับทัศนคติให้เกิดการเรียนรู้ และการยอมรับการแพทย์แผนไทยโดยใช้ระบบการพัฒนาการเรียนการสอน การจัดหลักสูตรฝึกอบรมหลักสูตรปริญญา การส่งเสริมแพทย์ให้เรียนรู้แพทย์แผนไทยโดยใช้ระบบให้อนุมัติบัตรจากแพทยสภา การจัดหลักสูตรต่อเนื่องให้บุคลากรอื่น เช่น เกษตรกร พยาบาล นักวิชาการสาขาต่างๆ ให้ศึกษาเพิ่มเติม เมื่อบุคลากรเหล่านี้จบหลักสูตรไปแล้วสามารถประยุกต์ความรู้นำไปใช้ผสมผสานกับระบบสาธารณสุขได้ การพัฒนาเช่นนี้จะเป็นแนวทางส่งเสริมการให้บริการการแพทย์แผนไทยและยาสมุนไพรได้มากขึ้น

นอกจากนี้ ทวีผล เดชาตึงศ์ ณ อุทยาน (อ้างใน กองวิเคราะห์โครงการและประเมินผล สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ , 2540, หน้า 259) ได้กล่าวถึง บทบาทและแนวทางของรัฐบาลและเอกชน ในการพัฒนาสมุนไพรไว้ว่า ที่ผ่านมารัฐมีนโยบายสนับสนุนการวิจัย เพื่อนำสมุนไพรมาใช้ประโยชน์อย่างมีประสิทธิภาพได้มีการร่วมมือศึกษาวิจัยและพัฒนาอย่างเป็นระบบต่อเนื่องในหลายสาขาดังนี้ ระบบข้อมูลและบุคลากร พฤษศาสตร์และการเกษตร เกษตรเขต พฤษเคมี เกษตรวิทยา เกษตรกลศาสตร์ พืชวิทยา เคมีสังเคราะห์ การควบคุมคุณภาพ การพัฒนาการผลิตการทดลองทางคลินิก การบริการสาธารณสุขและการตลาด เพื่อเสริมให้การพัฒนาเป็นไปอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น รัฐควรพิจารณาปรับปรุงนโยบายการดำเนินงานในประเด็นที่สำคัญ 6 ประการคือ

1. ด้านข้อมูล ต้องวิเคราะห์จัดเรียงลำดับความสำคัญของสมุนไพรให้ชัดเจน
2. ด้านพฤกษศาสตร์และการเกษตร ศึกษาเพื่อเพิ่มผลผลิตของวัตถุดิบสมุนไพรชนิดที่ถูกต้องให้มีปริมาณเพียงพอ พร้อมทั้งวิธีการอนุรักษ์พันธุ์พืชสมุนไพร
3. ด้านการควบคุมคุณภาพ หากขาดความสนใจในเรื่องนี้อาจไม่พบสรรพคุณแท้จริงของสมุนไพรต่าง ๆ
4. การใช้ยาสมุนไพรในงานบริการสาธารณสุข เมื่อสามารถพัฒนาใหม่จากสมุนไพรได้ต้องพยายามผลิตให้มีปริมาณเพียงพอ เพื่อให้รัฐสามารถวางมาตรการในการนำมาใช้ทดแทนยาจากต่างประเทศ
5. ด้านการตลาด ต้องพยายามศึกษาให้ได้ข้อมูลทางด้านการตลาดที่ชัดเจน เพื่อเสริมให้มีการพัฒนาคุณภาพสินค้าสมุนไพร
6. ด้านกฎหมาย ควรมีการแก้ไขปรับปรุงเพื่อลดอุปสรรคในการพัฒนาสมุนไพร ซึ่งหากรัฐและเอกชนมุ่งเน้นการวิจัยและการพัฒนาสมุนไพรในส่วนที่เกี่ยวข้องตามประเด็นสำคัญดังกล่าว คาดว่าจะประสบความสำเร็จอย่างรวดเร็วและคุ้มค่ากับการลงทุน

การพัฒนาการใช้สมุนไพร

แนวทางในการใช้สมุนไพร เพื่อก่อให้เกิดการพัฒนานั้น รุ่งรัตน์ เหลืองนทีเทพ (2540, หน้า 25) ได้กล่าวถึงแนวทางไว้ว่า

1. ต้องให้ความรู้อย่างถูกต้อง
2. คัดเลือกสมุนไพรไทยที่มีประสิทธิภาพ ปลอดภัยและหาง่าย
3. ปรับปรุงยาสมุนไพร ยาแผนโบราณให้มีคุณภาพดีขึ้น
4. ส่งเสริม เสนอแนะและประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนนิยมใช้สมุนไพร ยาแผนโบราณ
5. รัฐและเอกชนต้องร่วมมือกันส่งเสริมพัฒนาสมุนไพรกันอย่างจริงจัง

นอกจากนี้ ลัดดาวัลย์ บุญรัตนกรกิจ (2535, หน้า 13-14) ยังได้กล่าวถึง การพัฒนาการใช้สมุนไพรไว้คือ

1. คัดเลือกชนิดของสมุนไพรที่มีคุณค่าทางการรักษาอย่างแท้จริงและปลอดภัย
2. ต้องปรับปรุงสมุนไพรให้มีมาตรฐาน

3. ต้องปรับปรุงขนาดการใช้สมุนไพรให้ผู้ใช้เข้าใจและสามารถปฏิบัติตามได้ง่ายกว่าเดิม

4. ต้องให้ความรู้แก่ประชาชนเพิ่มขึ้น ทั้งในเรื่องของการใช้และชนิดของสมุนไพร เพื่อที่จะได้นำไปใช้ได้ถูกต้องและได้ผล

สมุนไพรไทยนับเป็นทรัพยากรที่มีคุณค่า มีความสำคัญและมีประโยชน์มากมาย ควรค่าแก่การอนุรักษ์ไว้ สมุนไพรยังก่อให้เกิดอาชีพ ก่อให้เกิดการสร้างรายได้ให้กับท้องถิ่น ทั้งยังสร้างรายได้ให้กับประเทศได้อีกทางหนึ่งด้วย ปัจจุบันสมุนไพรกำลังเป็นที่สนใจ ความต้องการสมุนไพรเพื่อนำไปใช้มากขึ้นด้วย หากได้มีการส่งเสริมในเรื่องของการใช้ การปลูกสมุนไพรให้มากขึ้นและมีการพัฒนาคุณภาพของสมุนไพรให้ดีขึ้น ก็จะส่งผลดีต่อสมุนไพรของไทย

การจัดการธุรกิจสมุนไพรไทย

ในการจัดดำเนินงานเพื่อเผยแพร่การใช้สมุนไพร การทำธุรกิจเป็นรูปแบบของการกระจายการใช้สมุนไพรออกไปสู่ผู้บริโภค แนวทางการดำเนินธุรกิจสมุนไพรไทยให้ประสบความสำเร็จมีแนวทางเช่นเดียวกับการทำธุรกิจโดยทั่วไป ซึ่งปัจจัยและองค์ประกอบด้านการจัดการที่ รงชัย สันติวงษ์ (2535, หน้า 8-9) ได้เสนอแนวทางไว้ 4 ประการ ประกอบด้วย การตลาด (Market) การปฏิบัติงาน (Method) การจูงใจผู้ปฏิบัติงาน (Motivate) วิธีการจัดการ (Management)

การตลาด

การจัดการธุรกิจปัจจัยที่สำคัญประการแรก คือ การตลาด หมายถึง การดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจที่ทำให้สินค้าหรือบริการ เคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้ เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ได้รับความพึงพอใจ (สุกร เจริญรัตน์ และศิริวรรณ เจริญรัตน์, 2539, หน้า 1) นอกจากนี้สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย (2526, อ้างใน พิบูลย์ ทีปะปาล, 2534, หน้า 5) กล่าวว่าการตลาดคือ กระบวนการวางแผนและปฏิบัติตามแผน ตามแนวคิดผลิตภัณฑ์ที่ได้กำหนดขึ้น การกำหนดราคา การส่งเสริมการตลาด เพื่อสร้างสรรค์ให้เกิดการแลกเปลี่ยน ซึ่งจะ

ทำให้วัตถุประสงค์ของปัจเจกชนและองค์การได้รับความพอใจ ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่าการตลาด หมายถึง กระบวนการในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อเกิดการจำหน่ายสินค้าหรือการบริการ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค

จุดเริ่มต้นของการตลาดอยู่ที่ความต้องการของลูกค้า ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งของการดำเนินงาน โดยผู้ทำการตลาดต้องทราบถึงส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งจะประกอบไปด้วย ศุภร เสรีรัตน์ และศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2539, หน้า 4-5)

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจ ซึ่งคุณสมบัติที่สำคัญของผลิตภัณฑ์ประกอบด้วย การออกแบบผลิตภัณฑ์ (Design) วัตถุดิบหรือวัสดุที่ใช้ในการผลิต (Material) คุณภาพ (Quality) ความปลอดภัย (Safety) การรับประกัน (Warranty) ความหลากหลายของสินค้า (Variety) การให้บริการ (Servicing)

ผลิตภัณฑ์ที่ดีควรมีลักษณะที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง ดังงานวิจัยของสุดสงวน คำคุณ (2542) ที่ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่สัมพันธ์กับการใช้บริการการนวดไทยในคลินิกการแพทย์แผนไทย พบว่า การสนับสนุนจากสังคมแวดล้อม จากกลุ่มญาติ เพื่อน และบุคลากรทางการแพทย์ มีความสำคัญต่อการสนับสนุนให้เกิดพฤติกรรมในการไปใช้บริการในการนวด รวมทั้งความเชื่อมั่นและความศรัทธาในตัวผู้ให้บริการ ความคุ้นเคย ความสะดวกในด้านเวลา ระยะเวลาที่จะไปใช้บริการด้วย

2. ราคา (Price) อุปสงค์หรือความต้องการของตลาดจะสูงหรือดำนั้น ขึ้นอยู่กับราคา ซึ่งเมื่อราคาของสินค้าสูงขึ้นอุปสงค์ก็จะลดลง และในทางตรงกันข้ามเมื่อราคาสินค้าต่ำลงอุปสงค์ของตลาดก็จะสูงขึ้น การตั้งราคาจะต้องมีหลักในการพิจารณา ดังนี้

2.1 ปัจจัยภายใน (Internal Factors) เป็นปัจจัยที่อยู่ในองค์การ และเป็นปัจจัยที่กิจการสามารถควบคุมได้ ซึ่งจะมีผลต่อการตั้งราคา ประกอบด้วย ปัจจัยด้านองค์การ (Organizational Factor) เป้าหมายและวัตถุประสงค์ขององค์การ (Organization Goal and Objective) ต้นทุน (Cost) ลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย (Characteristic of Product Offering) ลักษณะของวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle) โปรแกรมการตลาดที่มีผลกระทบต่อราคา

2.2 ปัจจัยภายนอก (External Factors) เป็นปัจจัยที่อยู่ภายนอกองค์การที่ไม่สามารถควบคุมได้ แต่มีอิทธิพลต่อการพิจารณาตั้งราคาได้แก่ ความยืดหยุ่นของดีมานด์ (Elasticity of Demand) ประเภทของลูกค้า (Type of Customer) ผู้ขายวัตถุดิบและปัจจัยการผลิต (Supplier) ภาวะการแข่งขัน ภาวะเศรษฐกิจ (Economic Environment) จรรยาบรรณของนักธุรกิจ (Ethical) กฎหมาย (Legal)

3. การจัดจำหน่าย (Place หรือ Distribution) เส้นทางที่สินค้าเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคคนสุดท้าย โซติรัส ชวนิชย์ และคณะ (2537, หน้า 189) กล่าวว่าในการดำเนินธุรกิจ ผู้ผลิตส่วนใหญ่ไม่สามารถที่จะขายสินค้าไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้โดยตรง จึงจำเป็นต้องอาศัยช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าเป็นตัวกลาง การเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย จึงต้องทำให้เหมาะสม และตรงกับประเภทรวมทั้งลักษณะของธุรกิจด้วย

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการให้ข้อมูลเรื่องราวเกี่ยวกับสินค้า เพื่อใช้ในการประกอบการตัดสินใจซื้อ ซึ่งเป็นการส่งผ่านข้อมูลไปยังผู้บริโภค อุไรวรรณ เข้มนิยม (2537, หน้า 2-3) ได้กล่าวถึง วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการตลาดไว้ดังนี้ คือ การส่งเสริมการตลาดเป็นการเพิ่มยอดขาย เพื่อรักษาหรือเพิ่มส่วนครองตลาด เพื่อเพิ่มพูนการรำลึกถึง จดจำ และเชื่อถือตราสินค้า เพื่อเพิ่มพูนบรรยากาศการขายในอนาคต เพื่อแจ้งข้อมูลข่าวสารและให้บริการความรู้แก่ตลาด และเพื่อสร้างความแตกต่างทางการแข่งขัน โดยการโฆษณา (Advertising) การขายโดยบุคคล (Personal Selling) การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) การประชาสัมพันธ์ และการเผยแพร่ข่าวสาร (Public Relation and Publicity)

ดังนั้นจะเห็นได้ว่างานด้านการตลาดมีความสำคัญและเป็นงานที่มีกระบวนการขั้นตอนหลากหลาย ธุรกิจจำเป็นต้องศึกษาและรับรู้ข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัย เพื่อที่จะนำมาปรับปรุงงานด้านการตลาดในธุรกิจของตน ซึ่งได้มีงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในเรื่องการตลาดของ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์ (2532, หน้า 340) โดยศึกษาเรื่อง โครงการศึกษาวิจัย ตลาดสมุนไพรและเครื่องเทศ ได้กล่าวไว้ว่า ปัจจุบันมูลค่าการค้าสมุนไพรของโลกมีแนวโน้มที่เพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ ในขณะเดียวกันลักษณะโครงสร้างตลาดสมุนไพรก็เปลี่ยนไป คือความต้องการสมุนไพรเพื่อสัณฐานต่าง ๆ สำหรับเป็นวัตถุดิบผลิตยาสมัยใหม่มีแนวโน้มลดลง เนื่องจาก

อุปทานของสมุนไพรซึ่งส่วนใหญ่นำเข้าจากประเทศกำลังพัฒนาขาดความสม่ำเสมอ คุณภาพของสินค้าขาดความแน่นอน มีสิ่งเจือปนสูง และสารสกัดจากสมุนไพรเมื่อนำไปใช้มักมีอาการข้างเคียงที่ไม่ต้องการ ประกอบกับการค้นคว้ายาใหม่ ๆ ต้องใช้เวลาไม่น้อยกว่า 5 ปี และเสียค่าใช้จ่ายสูงเพื่อให้การผลิตยาชนิดใหม่มีความปลอดภัยต่อผู้บริโภคสูง และปัจจุบันการผลิตยาจากการสังเคราะห์สามารถทำได้มากขึ้น มีคุณภาพดีและปริมาณสม่ำเสมอกว่ายาที่สกัดจากสมุนไพร ทำให้การใช้สมุนไพรเพื่อสกัดสารต่างๆ สำหรับเป็นวัตถุดิบของการผลิตยาสมัยใหม่ลดลง แต่การใช้สมุนไพรกลับเปลี่ยนรูปแบบไปใช้ในลักษณะของอาหารเสริมและเครื่องสำอางมากขึ้น เพราะข้อจำกัดต่าง ๆ น้อยกว่าการผลิตยา ทำให้ความต้องการสมุนไพรทางด้านนี้เพิ่มสูงขึ้นมากกว่าการใช้สมุนไพรเพื่อผลิตยาที่มีแนวโน้มลดลง ทำให้ความต้องการสมุนไพรโดยรวมเพิ่มขึ้น

วิธีการปฏิบัติงาน

เพื่อให้การดำเนินการธุรกิจสมุนไพรไทยประสบความสำเร็จนั้น การปฏิบัติงานเป็นปัจจัยหนึ่ง ซึ่งจะประกอบไปด้วยงานที่สำคัญ 2 ส่วน

1. การผลิต อรุณ จรุงโรจน์ และสิวพร มั่นทุกานนท์ (2532, หน้า 153) ได้กล่าวไว้ว่า การผลิต หมายถึง ขบวนการซึ่งสินค้าและบริการได้ถูกสร้างขึ้นมา ส่วนสุปัญญา ไชยชาญ (2533, หน้า 1) ได้กล่าวถึง การผลิตว่า เป็นการแปรรูปวัสดุหรือทรัพยากรการผลิตให้เป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป และผลิตภัณฑ์สำเร็จรูบนั้นจะเป็นสินค้าหรือบริการก็ได้ นอกจากนี้ชุมพล ศฤงคารศิริ (2541, หน้า 1) กล่าวว่า การผลิตยังหมายถึง กระบวนการที่ทำให้เกิดการสร้างสิ่งหนึ่งสิ่งใดขึ้นมาจากการใช้ทรัพยากรหรือปัจจัยการผลิตที่มี ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าการผลิตเป็นกระบวนการในการจัดการกับวัตถุดิบเพื่อให้เปลี่ยนสภาพมาเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องการ

ในระบบของการผลิตจะประกอบด้วยส่วนที่สำคัญ ซึ่งชุมพล ศฤงคารศิริ (2541, หน้า 1) ได้กล่าวไว้ว่าประกอบด้วย ปัจจัยการผลิต (input) กระบวนการการแปลงสภาพ (conversion process) และผลผลิต (output) ซึ่งกิจกรรมในระบบการผลิตสามารถแบ่งได้เป็น 3 ขั้นตอน

1. การวางแผน (Planning) เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่มีอยู่ และวางแผนการใช้ทรัพยากรให้ตรงตามเป้าหมายที่ต้องการและเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

2. การดำเนินงาน (Operation) เป็นขั้นตอนของการดำเนินการ เริ่มต้นได้เมื่อรายละเอียดต่าง ๆ ในขั้นตอนการวางแผนได้ถูกกำหนดไว้ในแผนการผลิตแล้ว

3. การควบคุม (Control) เป็นขั้นตอนของการตรวจตราให้คำแนะนำและติดตามผลเกี่ยวกับการดำเนินงานโดยใช้การป้อนข้อมูลกลับของข้อมูล

2. การบริการ (Services) ในการดำเนินธุรกิจนั้น การให้บริการเป็นปัจจัยที่จะช่วยในการตัดสินใจในการซื้อจากผู้บริโภค ซึ่งระวิง เนตรโพธิ์แก้ว (2540, หน้า 270) ได้ให้ความหมายของการบริการ หมายถึง การสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า ทำให้ลูกค้าสนใจที่จะซื้อสินค้าไปใช้ และช่วยกระตุ้นให้ผู้ซื้อสินค้ากระตือรือร้นที่จะซื้อเร็วขึ้น ดังนั้นการบริการจึงหมายถึง กิจกรรมที่สร้างขึ้นเพื่อสนองความต้องการ การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความต้องการในตัวสินค้า และยังได้กล่าวถึงรูปแบบของการให้บริการไว้ คือ การบริการหลังการขาย การบริการขนส่ง การบริการผ่อนชำระ การบริการด้านความปลอดภัย การบริการด้านข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับชนิดสินค้า กรรมวิธีการผลิต การใช้ การบำรุงรักษา

การจูงใจผู้ปฏิบัติงาน

การจูงใจมีความสำคัญต่อผู้ปฏิบัติงานในหน่วยงานของธุรกิจ เพราะการจูงใจช่วยให้ผู้ปฏิบัติงานสามารถสนองวัตถุประสงค์ขององค์กรและสนองความต้องการของตนได้พร้อม ๆ กัน สามารถปรับตัวให้เข้ากับองค์กรได้สะดวกขึ้น ได้รับความยุติธรรมจากองค์กรและฝ่ายบริหาร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของค่าตอบแทนรวมทั้งช่วยให้มีขวัญกำลังใจในการทำงานด้วย ซึ่ง (ระวิง เนตรโพธิ์แก้ว, 2540, หน้า 126) ได้ให้รูปแบบของการจูงใจไว้ดังนี้ การจูงใจด้วยรางวัลตอบแทน การจูงใจด้วยงาน การจูงใจด้วยการบริหารงาน และการจัดสวัสดิการ

ดังนั้นการที่ผู้บริหารจะเลือกวิธีการจูงใจพนักงานแบบใดนั้นจะต้องทำให้เหมาะสมกับสถานการณ์ ลักษณะงาน ความพึงพอใจของบุคลากรรวมทั้งวัตถุประสงค์ขององค์กรด้วย

วิธีการจัดการ

การจัดการ เป็นการจัดระบบการทำงานให้เป็นไปอย่างมีระเบียบ เป็นระบบ เพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพ ซึ่งประกอบด้วย

1. การจัดการด้านการเงิน ซึ่ง ธงชัย สันติวงษ์ (2532, อ้างใน ระวัง เนตรโพธิ์แก้ว, 2540, หน้า 67) ได้กล่าวไว้ว่า การจัดการด้านการเงินเป็นการคาดการณ์เกี่ยวกับความต้องการเงินทุนในลักษณะของขนาดและระยะเวลาของเงินทุนที่จะนำมาใช้ดำเนินงาน การจัดหาเงินทุน ตลอดจนการจัดสรรเงินทุนเหล่านั้นไปในสินทรัพย์อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการวางแผนการเงินจะมีลำดับขั้นตอนดังนี้ (ระวัง เนตรโพธิ์แก้ว, 2540, หน้า 68-73)

1.1 การจัดหาเงินทุนมาใช้ในกิจการ สามารถทำให้เกิดความคล่องตัวทางธุรกิจ ส่งเสริมและสนับสนุนให้ธุรกิจปฏิบัติงานด้วยความก้าวหน้า ขณะเดียวกันก็ทำกำไรให้แก่ธุรกิจ เป็นผลตอบแทนทั้งทางตรงและทางอ้อม เงินทุนอาจได้มาจากเงินส่วนตัวของผู้ประกอบธุรกิจ หรือเงินกู้

1.2 การจัดสรรเงินทุนว่าจะนำไปลงทุนในสินทรัพย์ใด เป็นสัดส่วนเท่าใด จึงจะเหมาะสมและธุรกิจใดเป็นที่สนใจมากกว่ากัน โดยต้องพิจารณาถึงสภาพแวดล้อม ทรัพยากรธรรมชาติ การตลาด และการแข่งขันทางการผลิต การจำหน่าย

1.3 ระบบการบริหารการเงินที่เกิดจากการบริหารธุรกิจ ซึ่งจะต้องจัดกระบวนการให้รัดกุม มีการควบคุมค่าใช้จ่ายเริ่มต้นตั้งแต่วัตถุดิบ กระบวนการผลิต ค่าจ้าง ค่าแรง ค่าใช้จ่าย เบ็ดเตล็ด เพื่อจะได้หาข้อมูลต้นทุนทั้งหมดได้อย่างถูกต้อง

ซึ่งการจัดหาเงินทุนและแหล่งเงินทุนใหญ่ๆ มีด้วยกัน 3 แหล่งคือ แหล่งเงินทุนระยะสั้น (Short Term Financing) เป็นเงินทุนที่ได้จากการกู้ยืมหรืออาจได้มาจากวิธีการอื่นๆ โดยมีการกำหนดชำระคืนภายใน 1 ปี แหล่งเงินทุนระยะปานกลาง (Intermediate Term Financing) เป็นเงินทุนที่ได้จากการกู้ยืมโดยมีการกำหนดชำระคืนเกินกว่า 1 ปี และไม่เกิน 5 ปี ส่วนแหล่งเงินทุนระยะยาว (Long Term Financing) เป็นเงินทุนที่ธุรกิจจัดหาจากแหล่งการเงินต่าง ๆ โดยมีกำหนดระยะเวลาชำระคืนเกินกว่า 5 ปีขึ้นไป ในการบริหารการเงินของธุรกิจ จะต้องเป็นไปตามเป้าหมายของผู้ลงทุน ขึ้นอยู่กับความรู้ความสามารถของผู้บริหารที่จะเลือกตัดสินใจ เริ่มตั้งแต่การจัดหาทุนการลงทุน วิธีควบคุม ดูแล ให้การทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยต้องกำหนดเป็นนโยบายที่ชัดเจน หลีกเลี่ยงการเสี่ยงภัยให้มากที่สุด

2. การจัดการด้านบัญชี เป็นเรื่องของการจัดบันทึกข้อมูลทางการเงินที่ได้ดำเนินการไป ในช่วงเวลาที่ผ่านมา ซึ่งจะทำให้ทราบฐานะการดำเนินงานที่ผ่านมาและสามารถนำมาใช้เป็นข้อมูล ในการตัดสินใจวางแผนทางการเงินต่อไป โดยโชติริส ชวนิชย์ และคณะ (2537, หน้า 134-138)

แยกงานการบัญชีออกเป็น 3 ส่วนคือ การจดบันทึก การจำแนก การสรุปผล

ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่า การจัดการด้านการเงินเป็นการจัดสรรการใช้เงินทุนให้มี ประสิทธิภาพ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด ส่วนการจัดการงานบัญชีเป็นการควบคุมทางการเงิน ซึ่งการจัดการทางการเงินและการบัญชีเป็นเรื่องที่ผสมผสานสอดคล้องกัน

3. การจัดการด้านบุคลากร บุคลากรนับเป็นทรัพยากรที่มีค่า มีความสำคัญต่อการดำเนินงานของธุรกิจ จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ธุรกิจจะต้องจัดการงานด้านบุคลากรให้เหมาะสม ระวัง เนตรโพธิ์แก้ว (2540, หน้า 115) ให้ความหมายของการบริหารงานบุคคลว่า เป็นการจัดหา บุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้าทำงานในตำแหน่งต่าง ๆ เพื่อให้ได้ประสิทธิภาพและ ประสิทธิภาพสูงสุด แต่ทั้งนี้ต้องคำนึงถึงความสุขและความพึงพอใจของบุคลากรด้วย นอกจากนี้ พยอม วงศ์สารศรี (2534, หน้า 3) ได้กล่าวว่า การบริหารงานบุคลากร หมายถึง กระบวนการที่ ผู้บริหารใช้ศิลปะและกลยุทธ์ต่าง ๆ พิจารณาบุคคลที่อยู่ในสังคม เพื่อดำเนินการพิจารณา สรรหา คัดเลือกและบรรจุบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้ามาอยู่ในองค์การ และขณะที่บุคคลที่เข้ามา ปฏิบัติงานในองค์การได้มีการจัดกิจกรรมพัฒนา ศึกษารักษาให้บุคลากรที่คัดเลือกเข้ามาเพิ่มพูน ความรู้ความสามารถ มีสุขภาพกายและสุขภาพจิตที่ดีในการทำงาน และยังรวมไปถึงการแสวงหา วิธีการที่ทำให้สมาชิกในองค์การที่ต้องพ้นจากการทำงาน สามารถดำรงชีวิตอยู่ในสังคมอย่างมี ความสุข จึงสรุปได้ว่า การบริหารงานบุคคล เป็นกระบวนการในการจัดการด้านต่างๆ เกี่ยวกับ คน เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์การ

การบริหารงานบุคคลในทุก ๆ ด้าน ถือเป็นสิ่งที่สำคัญต่อการพัฒนาองค์การ ซึ่งจะต้อง ทำให้สอดคล้องและเป็นไปตามขั้นตอนอย่างเป็นระบบ เพื่อประโยชน์สูงสุดขององค์การ

ดังนั้นจะเห็นได้ว่า กระบวนการในการจัดการในด้านการตลาด การปฏิบัติงาน การ ใจผู้ปฏิบัติงานและการจัดการในด้านต่าง ๆ นั้นล้วนแล้วแต่มีความสำคัญและจำเป็นต่อการ ดำเนินงานของธุรกิจสมุนไพรไทย

คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจสมุนไพรไทย

ผู้ประกอบการธุรกิจสมุนไพรไทย ควรมีคุณสมบัติที่สำคัญเช่นเดียวกับคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม ซึ่ง แดน สเตนฮอฟและ จอห์น เอฟ. เบอร์กีสต์ (อ้างใน ชนินทร์ ชุนพันธ์, 2541, หน้า 7) ได้กล่าวไว้ว่าควรมีคุณสมบัติดังนี้ คือ

1. มีบุคลิกภาพส่วนบุคคลที่ดี
2. มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าและมีความรู้เกี่ยวกับลูกค้าเป็นอย่างดี
3. มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อแหล่งชุมชนที่กิจการตั้งอยู่
4. มีจรรยาบรรณทางธุรกิจและความรับผิดชอบต่อสังคม
5. ปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบของทางราชการ
6. มีความเต็มใจในการดำเนินงานตามกฎหมายระเบียบของกิจการ

ผู้ที่ประกอบธุรกิจสมุนไพร นอกจากผู้ประกอบการธุรกิจสมุนไพรไทยจะต้องมีคุณสมบัติ 6 ประการ ข้างต้นแล้ว ยังต้องมีความรู้ที่สำคัญดังนี้

1. มาตรฐานการซื้อขายสมุนไพร การซื้อขายสมุนไพรในตลาดโลก มีมาตรฐานการตรวจสอบสินค้า ดังนี้ (วันเฉลิม จันทรากุล, 2535 , หน้า 109-146)

- 1.1 มาตรฐานทางลักษณะภายนอกและวัตถุแปลกปลอม
- 1.2 มาตรฐานทางเคมีและยา
- 1.3 มาตรฐานทางปริมาณจุลินทรีย์ ยีสต์และรา
- 1.4 มาตรฐานการปนเปื้อนจากยาฆ่าแมลงตกค้าง

การซื้อขายสมุนไพรเรื่องของมาตรฐานเป็นสิ่งที่สำคัญ สมุนไพรที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานตามที่กำหนดเท่านั้น จึงจะสามารถจำหน่ายได้

2. การขออนุญาตประกอบธุรกิจเกี่ยวกับยา พระราชบัญญัติยาได้กำหนดให้ผู้ที่จะทำการผลิต ขาย หรือสั่งยาเข้ามาจำหน่ายในประเทศ จะต้องได้รับใบอนุญาตก่อน ซึ่งคุณสมบัติผู้ที่จะยื่นขอใบอนุญาตประกอบด้วย

- 2.1 ต้องเป็นเจ้าของและเป็นผู้มีทรัพย์สิน หรือฐานะพอที่จะตั้งและดำเนินกิจการได้
- 2.2 เป็นผู้ที่มิอายุไม่ต่ำกว่ายี่สิบปีบริบูรณ์
- 2.3 มีถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย
- 2.4 ไม่เคยได้รับโทษจำคุก ยกเว้นกรณีที่พ้นโทษมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี

2.5 ไม่เป็นบุคคลวิกลจริต

2.6 ไม่เป็นโรคตามที่รัฐมนตรีประกาศ

2.7 มีสถานที่ประกอบการและอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินการตามที่กำหนดไว้ใน

กฎกระทรวง

2.8 ใช้ชื่อสถานที่ไม่ซ้ำ หรือคล้ายคลึงกับชื่อสถานที่ที่ถูกสั่งพักใช้ใบอนุญาต หรือถูกเพิกถอนใบอนุญาตยังไม่ครบ 1 ปี

2.9 มีผู้ปฏิบัติการตามที่พระราชบัญญัติกำหนด

3. การขออนุญาตประกอบธุรกิจเครื่องสำอาง มีข้อปฏิบัติ คือ

3.1 ผู้ผลิตหรือนำเข้าที่จะผลิตหรือนำเข้าเครื่องสำอางควบคุมเพื่อจำหน่ายจะต้องดำเนินการดังนี้

กรณีเครื่องสำอางควบคุมพิเศษ จะต้องขึ้นทะเบียนตำรับจนได้รับใบสำคัญการขึ้นทะเบียนเครื่องสำอางควบคุมพิเศษแล้ว จึงจะผลิตหรือนำเข้ามาจำหน่ายได้

กรณีเครื่องสำอางควบคุม ผู้ผลิตหรือนำเข้าต้องแจ้งรายละเอียดต่อกองควบคุมเครื่องสำอาง สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ไม่น้อยกว่า 15 วันก่อนการผลิตหรือนำเข้า และต้องจัดทำฉลากภาษาไทยตามประกาศที่เกี่ยวข้อง

กรณีเครื่องสำอางทั่วไป แบ่งเป็น 2 ส่วน กรณีผลิตในประเทศ ต้องจัดทำฉลากภาษาไทย มีข้อความครบถ้วนตามประกาศ ที่เกี่ยวข้อง และกรณีนำเข้า ต้องยื่นคำขออนุญาตนำเข้าในราชอาณาจักรและจัดทำฉลากภาษาไทยมีข้อความครบถ้วนใน 30 วัน หลังจากได้รับการตรวจปล่อยให้นำเข้ามาในประเทศ

3.2 ผู้ขายหรือผู้จำหน่าย ต้องขายเครื่องสำอางที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และถูกกฎหมาย ไม่หลอกลวงหรือเอาเปรียบผู้บริโภค

4. หลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิตยา GMP (Good Manufacturing Practices)

หลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการปฏิบัติเกี่ยวกับเรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับยา (จอมจิน จันทรสกุล, 2542, อ้างใน เอกสารประกอบการประชุมวิชาการเรื่อง การพัฒนาสมุนไพรเพื่อการส่งออกและสร้างงานโดยใช้ 5 G, 2542, หน้า 1-10) ดังนี้

4.1 กระบวนการผลิตทั้งหมดจะต้องกำหนดไว้อย่างชัดเจน มีการทบทวนอย่างเป็นระบบและสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้คุณภาพตามที่ต้องการอย่างสม่ำเสมอและสอดคล้องกับข้อกำหนด ซึ่งกระบวนการผลิตนั้นควรจะต้องกำหนดขึ้นอย่างถูกต้องตามหลักวิชาการและมีการตรวจสอบความถูกต้องของกระบวนการผลิตที่กำหนดไว้ตามแผนการปฏิบัติและวิธีที่กำหนดไว้

4.2 จะต้องทำการตรวจสอบความถูกต้องในขั้นตอนที่สำคัญ ๆ ของกระบวนการผลิตหรือเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงที่มีนัยสำคัญใดๆ เกิดขึ้น

4.3 จะต้องจัดให้มีสิ่งจำเป็นต่างๆ ต่อการผลิตรายครั้ง เช่น

4.3.1 มีบุคลากรที่เหมาะสมและผ่านการอบรม

4.3.2 มีสถานที่ผลิตอย่างเพียงพอ

4.3.3 มีอุปกรณ์การผลิตที่เหมาะสมและพอเพียง

4.3.4 มีวัตถุดิบ วัสดุสำหรับการบรรจุและฉลากที่ถูกต้อง

4.3.5 มีวิธีการปฏิบัติและคำแนะนำที่ผ่านการอนุมัติ

4.3.6 มีการจัดเก็บและจัดส่งที่เหมาะสม

4.3.7 มีบุคลากร ห้องปฏิบัติงานและอุปกรณ์อย่างเพียงพอสำหรับควบคุมในระหว่างกระบวนการผลิต ภายใต้อาการรับผิดชอบของการบริหารของฝ่ายผลิต

4.4 คำแนะนำและวิธีปฏิบัติจะต้องเขียนเป็นลายลักษณ์อักษรด้วยภาษาที่ไม่คลุมเครือ และสามารถนำไปใช้กับสิ่งต่างๆ ที่มีอยู่ได้

4.5 ผู้ปฏิบัติงานจะต้องได้รับการฝึกอบรมเพื่อให้สามารถปฏิบัติตามได้อย่างถูกต้อง

4.6 ในระหว่างการผลิตจะต้องมีการบันทึก เพื่อเป็นการแสดงว่าทุกขั้นตอนที่กำหนดไว้ในวิธีการปฏิบัติและคำแนะนำได้มีการทำตาม และหากมีความเบี่ยงเบนใดๆ เกิดขึ้นจะต้องทำการบันทึก สำนวนและรายงาน

4.7 จะต้องจัดเก็บบันทึกการผลิตและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์แต่ละรุ่นไว้ เพื่อสามารถตรวจสอบประวัติได้

4.8 จะต้องจัดเก็บและจัดส่งผลิตภัณฑ์อย่างถูกต้อง สามารถลดความเสี่ยงที่อาจเกิดต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้

4.9 จะต้องจัดให้มีระบบสำหรับเรียกเก็บผลิตภัณฑ์รุ่นใดๆ คืนจากการขายไปได้

4.10 จะต้องมีการตรวจสอบข้อร้องเรียนเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายออกไป สํารวจหาสาเหตุของความบกพร่องและทำการแก้ไข เพื่อป้องกันมิให้เกิดความบกพร่องซ้ำขึ้นอีก

จากการศึกษาค้นคว้า ผู้วิจัยได้สร้าง กรอบแนวคิดในการศึกษาวิจัย ดังนี้

สมุนไพรไทย	การจัดการธุรกิจสมุนไพรไทย
1. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับสมุนไพรในเขตภาคเหนือตอนบน 2. สภาพปัญหาและข้อเสนอแนะในการพัฒนาด้านสมุนไพร	1. ข้อมูลพื้นฐานของผู้ประกอบการ 2. กระบวนการในการจัดการธุรกิจ 2.1 ด้านการตลาด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด 2.2 วิธีการปฏิบัติงาน ได้แก่ การผลิต และการบริการ 2.3 การจูงใจผู้ปฏิบัติงาน 2.4 วิธีการจัดการ ได้แก่ การจัดการด้านการเงิน การจัดการด้านบัญชี และการจัดการด้านบุคลากร 3. ความคิดเห็นของผู้ใช้บริการ

การส่งเสริมอาชีพท้องถิ่น