

การบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพร เพื่อส่งเสริมอาชีพท้องถิ่น จังหวัดอุดรธานี แบบครบวงจร

รัชณี เพ็ชรช้าง ศีวดี กมลคุณานนท์* สิทธิพันธ์ ทองศิริ*
และอังกาบ บุญสูง*



บทคัดย่อ

ศึกษาริบทและศักยภาพของการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพร ความหลากหลายภูมิปัญญาเกี่ยวกับสมุนไพร การพัฒนาระบบฐานข้อมูลสมุนไพร ความคุ้มค่าในการลงทุนและการแข่งขันเชิงเศรษฐศาสตร์ รวมทั้งการพัฒนาการแปรรูปผลิตภัณฑ์สมุนไพรจังหวัดอุดรธานี โดยใช้ระเบียบวิธีการวิจัยเชิงปริมาณและการวิจัยเชิงคุณภาพ

ผลการศึกษาพบว่า 1) การบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรจังหวัดอุดรธานีมีจุดแข็ง ด้านการมีแพทย์แผนไทยจำนวนมาก มีการสร้างเครือข่ายสม่ำเสมอ มีโรงงานผลิตยาที่ขอทะเบียนยาแล้ว 3 แห่ง มีโรงงานแปรรูปสมุนไพรที่มีขนาดใหญ่ในภาคเหนือตอนล่าง รวมทั้งมีการจัดตั้งสมาคมแพทย์แผนไทยส่วนภูมิภาค ซึ่งจังหวัดอื่นไม่มี จุดอ่อน ขาดการส่งเสริมในด้านการผลิตสมุนไพร ระยะเวลาในการเก็บสมุนไพรไม่เหมาะสม จึงทำให้สมุนไพรที่เก็บมาไม่มีคุณภาพทำให้ราคาสมุนไพรตกต่ำ รวมทั้งการให้ข้อมูลรายละเอียดในการเตรียมตำรับ และตำรายาเป็นความลับ ไม่มีการเปิดเผยแก่ผู้อื่น โอกาสศักยภาพบุคลากรด้านสมุนไพรจำนวนมาก จึงมีการสืบทอดองค์ความรู้ด้วยการจัดอบรมให้ความรู้ด้านสมุนไพรจากรุ่นสู่รุ่น ภัยคุกคาม ราคาสมุนไพรในประเทศไม่คงที่ ทำให้ผู้ผลิตมีรายได้ไม่แน่นอน และปริมาณสมุนไพรในธรรมชาติลดลง 2) การจัดเวทีประชาคมผู้ที่เกี่ยวข้องในการทำธุรกิจสมุนไพรจังหวัดอุดรธานีพบว่า มีกลุ่มแพทย์แผนไทยมากที่สุด โดยพบมากที่สุด ในอำเภอลับแล และมีใบประกอบโรคศิลปะเป็นส่วนใหญ่ ในอำเภอท่าปลา มีตำรับยา รวม 344 ตำรับ พบมากที่สุด คือ อำเภอพิชัย รองลงมา คือ อำเภอท่าปลา และอำเภอลับแล 3) ผู้วิจัยได้ทำการออกแบบและพัฒนาระบบฐานข้อมูลสมุนไพรจังหวัดอุดรธานี ในชื่อ “ฐานข้อมูลสมุนไพรไทย จังหวัดอุดรธานี” ชื่อเว็บไซต์ URL <http://industrial.ur.uth.ac.th/herb/index.php> ภายในมีข้อมูลเกษตรกรแพทย์แผนไทย ผู้ผลิต ตำรับยา ชื่อสมุนไพรและผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปแล้ว 4) ความคุ้มค่าในการลงทุนและความสามารถในการแข่งขันเชิงเศรษฐศาสตร์ของสมุนไพรจังหวัดอุดรธานีพบว่า อยู่ในระดับปานกลางถึงค่อนข้างดี โดยมีระยะเวลาคืนทุน 15 ปี ระยะเวลาคืนทุน 7-9 ปี 5) ส่วนการพัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์ มีการดำเนินการ 5 ราย 10 ผลิตภัณฑ์ พบว่า สามารถเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ร้อยละ 42.85 ถึงร้อยละ 100 รวมทั้งผู้วิจัยได้พากลุ่มแปรรูปสมุนไพรไปศึกษาดูงานการใช้สมุนไพรไทยในการรักษาโรค โรงพยาบาลคลองใหญ่ จังหวัดตราด และได้ทำการวิเคราะห์เส้นทางการตลาดพบว่า ทางกลุ่มมีการซื้อสมุนไพรจากประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวเข้ามาใช้ในบางตัวที่หาได้ยากและมีปริมาณน้อย ผ่านด่านถาวรภู่อำเภอบ้านโคก จังหวัดอุดรธานี รวมทั้งได้นำบริษัท โรงงานเภสัชอุตสาหกรรม เจเอสพี จำกัด (ประเทศไทย) และโรงงานเภสัชอุตสาหกรรม ค็อกซ์ มาให้คำปรึกษาแนวทางการค้าสมุนไพรกับผู้ประกอบการสมุนไพรจังหวัดอุดรธานี

คำสำคัญ : การบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพร การส่งเสริมอาชีพท้องถิ่นแบบครบวงจร

* คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี

สาขาวิชา ชีววิทยา



รัชณี เพ็ชรช้าง

ผู้เขียนหลัก

คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี

อีเมล : rpetchang@hotmail.com



Herb Business Management for boosting the local occupation in Uttaradit Province

Ratchanee Petchang Siwat Kamonkunanon* Sittinan Tongsiri*
and Aungkab Boonsung*

Field : Biology

Abstract

The research aimed to study the following: 1) the context and potential of herbal entrepreneurs, 2) the biodiversity of herbal wisdom concept, 3) the herbal data base design and development, 4) the worthiness of an investment and competitiveness of the economic concept and 5) the product processing development for herb. Quantitative surveys and qualitative methods were employed in this study. The target groups composed of the community, private and public sectors.

The result from SWOT analysis found that Uttaradit Province had **strengths** in the following aspects. the regular knowledge-sharing among Thai traditional medicine practitioners, the existing of Thai traditional medical network, legal and standard firms, and a large herbal grinder firm in the lower northern area and the only regional association of Thai traditional medicine. **Weaknesses** were the following: lack of serious promotion of the herbal production and lack of in-depth herbal recipes. On the **opportunities**, it had many potential herbalists. **Threats** were lack of interactions between the networks of agriculturists, merchandises, Thai traditional medicines and entrepreneurs in order to share the data, knowledge, herbal cultivations and cost approximation. The discussion in the community forum indicated that local herbal medicines were the most participatory group from Lablae district. Most medical certificates and recipes came from Tha-pla district. The recipes from Thai traditional medical wisdom contained 344 formulas from Pi-chai district, Tha-pla and Lablae district, respectively. The result on the herbal data base design and development showed that the data base could go on by using the search engine of Google.com and URL <http://industrial.uru.ac.th/herb/index.php>. The data base included the information of herbal agriculturists, Thai traditional medicines, herbs and 25 processing products. The worthiness of an investment and competitiveness of the economic concept was in moderate level to a good level with the break even period between 7-9 years; while, the pay-back period was 15 years. Promotion on processing product development and product design presented 5 entrepreneurs of 10 products with joint activities such as labeling, packaging and site visit at Trad province. Thus, it increased their products' value 42.85 percent for a maximum 100 percent. The path analysis and market link indicated that the firms' group planted herbs in order to use on their own, be a retail trade and wholesale; moreover, they purchased herbs from Laos through Phu-Doo International Point of Entry, Ban-Khok district, Uttaradit Province. In addition, big herbal firms of Industrial pharmaceutical factories, including J.S.P pharmaceutical manufactory (Thailand) Co.,Ltd. and COX pharmaceutical manufactory (Thailand) Co.,Ltd. had made market links with local entrepreneurs in Uttaradit Province.



Ratchanee Petchang
Corresponding Author
Faculty of Science and Technology
Uttaradit Rajabhat University
Email: rpetchang@hotmail.com

Keywords : Herb Business Management, Complete Occupational Encouraging

* Faculty of Industrial Technology, Uttaradit Rajabhat University

บทนำ

สมุนไพรเป็นพืชท้องถิ่นที่กระจายอยู่ทั่วทุกภาคของประเทศไทย เป็นทรัพยากรธรรมชาติที่หาได้ง่าย ราคาถูกและปลอดภัยต่อผู้บริโภค มนุษย์รู้จักการใช้สมุนไพรในการป้องกันโรค และรักษาโรคมาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม ในระยะเวลา 30 ปีที่ผ่านมา ประเทศไทยสูญเสียพื้นที่ป่าเป็นจำนวนมหาศาล พื้นที่ป่าที่เคยมีถึง 171 ล้านไร่ หรือประมาณร้อยละ 53 ของพื้นที่ประเทศ จนถึงปีพ.ศ. 2538 เหลือเพียง 82 ล้านไร่ หรือประมาณร้อยละ 25 และปัจจุบันเหลือไม่ถึงร้อยละ 20 ของพื้นที่ประเทศ (พื้นที่ป่าไม้ในประเทศไทย, จากเว็บไซต์) ซึ่งมีผลทำให้ป่าที่อุดมสมบูรณ์ลดจำนวนลง เกิดการสูญเสียทางชีวภาพและทำลายล้างชุมชนสิ่งมีชีวิตจำนวนมาก รวมถึงสมุนไพรไทยซึ่งถูกคุกคามด้านความหลากหลายทางชีวภาพและด้านปริมาณอย่างเห็นได้ชัด

ปัจจุบันคนส่วนใหญ่กลับมามองเห็นความสำคัญและใช้ประโยชน์จากสมุนไพรและผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติมากขึ้น รวมทั้งการนำสมุนไพรมาใช้ในการดูแลสุขภาพ อาหาร เครื่องดื่ม เครื่องสำอางและสารที่ให้ประโยชน์อื่นๆ และทางรัฐบาลโดยกระทรวงสาธารณสุขได้ส่งเสริมให้มีการใช้สมุนไพรภายในหมู่บ้าน เพื่อใช้เป็นยาบำบัดรักษาโรค รวมทั้งผลักดันให้ประชาชนหันมาสนใจการใช้ประโยชน์จากสมุนไพร นอกจากนี้กระทรวงสาธารณสุขยังได้ส่งเสริมให้มีการใช้สมุนไพรรักษาโรคควบคู่กับการใช้ยาแผนปัจจุบันในโรงพยาบาลของรัฐและเอกชน เช่นเดียวกับจังหวัดอุดรธานีที่มีโรงพยาบาลของรัฐบางแห่ง และโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพภายในจังหวัดที่ได้มีการใช้สมุนไพรในการรักษาโรค เนื่องจากจังหวัดอุดรธานีเป็นจังหวัดทางภาคเหนือตอนล่างที่มีแม่น้ำน่านไหลผ่านเป็นเมืองท่าที่สำคัญในอดีต จึงได้ชื่อว่าเมืองท่าเหนือ ซึ่งตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสม มีลักษณะภูมิอากาศเป็นแบบฝนเมืองร้อนเฉพาะฤดู หรือทุ่งหญ้าเมืองร้อน มีฝนตกปานกลาง และลักษณะภูมิประเทศส่วนใหญ่เป็นภูเขาสูง มีลำธาร ลำห้วยไหลผ่าน จึงทำให้มีความหลากหลายของพันธุ์พืชรวมทั้งสมุนไพรจำนวนมาก มีการกระจายสินค้า แลกเปลี่ยนองค์ความรู้ รวมทั้งการรักษาโรคโดยใช้สมุนไพรควบคู่ไปกับไสยศาสตร์ (ฉัตรนภา และคณะ, 2540) และยังมีโรงพยาบาลพิชัย อำเภอพิชัย จังหวัดอุดรธานี ที่ได้นำสมุนไพรมาใช้รักษาโรคควบคู่กับแผนปัจจุบัน จากผลการสำรวจข้อมูลบุคลากรด้านการแพทย์แผนไทย ปีพ.ศ. 2552 พบว่า จังหวัดอุดรธานีมีกลุ่มหมอพื้นบ้านจำนวนมากกว่า 700 คน และเป็นผู้มีใบประกอบโรคศิลปะ จึงทำให้มีภูมิปัญญาด้านการแพทย์แผนไทยจำนวนมาก (สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดอุดรธานี, 2539) แต่ข้อมูล

ทั้งหมดเป็นแหล่งข้อมูลทุติยภูมิที่ยังไม่มีรายละเอียดและขาดการเชื่อมโยงกับผู้ปลูก ผู้ค้า ผู้ประกอบการผลิต ผลิตภัณฑ์สมุนไพร

ธุรกิจสมุนไพรไทยถือเป็นธุรกิจที่น่าสนใจ เนื่องจากสมุนไพรไทยเป็นสินค้าที่มีโอกาสสูงในตลาดโลก จากข้อมูลของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศระบุว่า สมุนไพรกลุ่มอาหารเสริมมีมูลค่าการใช้และส่งออกรวมกว่า 80,000 ล้านบาท ส่วนกลุ่มสปาและผลิตภัณฑ์มีมูลค่าประมาณ 10,000 ล้านบาท และกลุ่มยาแผนโบราณตามกฎหมายการแพทย์แผนไทยมีมูลค่าประมาณ 10,000 ล้านบาท ทั้งยังมีสมุนไพรกลุ่มสารสกัด กลุ่มที่ใช้ในอาหารสัตว์และกลุ่มที่ใช้ในการป้องกันกำจัดศัตรูพืช รวมทั้งในตลาดอาเซียน มียอดส่งออกผลิตภัณฑ์สมุนไพรกว่า 1 แสนล้านบาทให้กับประเทศญี่ปุ่นและมาเลเซีย ซึ่งเป็นลูกค้าหลักสมุนไพรโดยส่วนใหญ่ในประเทศไทย หารได้จากป่าธรรมชาติและปลูกขึ้นเพื่อใช้ประโยชน์ในการรักษาโรคในครอบครัวและเพื่อการค้า จึงถือเป็นธุรกิจที่น่าสนใจสร้างรายได้ สร้างงาน สร้างอาชีพ รวมทั้งขยายโอกาสให้คนไทยในท้องถิ่นให้มีรายได้มากขึ้น และช่วยเพิ่มคุณภาพชีวิตให้ดีขึ้น อีกทั้งยังช่วยให้มีการใช้ประโยชน์จากสมุนไพรเพิ่มขึ้น แต่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ รวมทั้งระบบการจัดการธุรกิจที่ดี จึงจะสามารถพัฒนาให้เกิดความก้าวหน้ามากยิ่งขึ้น (สุขมลาย ห่มจันทร์, 2546) ผู้วิจัยจึงมีความสนใจศึกษาการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรเพื่อส่งเสริมอาชีพท้องถิ่นจังหวัดอุดรธานีแบบครบวงจร

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อศึกษาบริบทและศักยภาพของการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรจังหวัดอุดรธานี
- 2) เพื่อศึกษาความหลากหลายของภูมิปัญญาเกี่ยวกับสมุนไพรจังหวัดอุดรธานี
- 3) เพื่อพัฒนาระบบฐานข้อมูลสมุนไพรจังหวัดอุดรธานี
- 4) เพื่อศึกษาความคุ้มค่าในการลงทุนและความสามารถในการแข่งขันเชิงเศรษฐศาสตร์ของสมุนไพรจังหวัดอุดรธานี
- 5) ส่งเสริมการพัฒนาการแปรรูปผลิตภัณฑ์และช่องทางการตลาดสมุนไพรจังหวัดอุดรธานี

วิธีการวิจัยและการดำเนินงาน

วิธีการวิจัยใช้การวิจัยเชิงคุณภาพที่เน้นการทำวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research :

PAR) โดยเน้นความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาครัฐ เอกชน และชุมชน และการวิจัยเชิงปริมาณโดยใช้แบบสอบถามแบบสัมภาษณ์ การเก็บรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้จะเก็บข้อมูลจากแหล่งต่างๆ ทั้งแหล่งข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ จากนั้นทำการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อม (SWOT analysis) ด้านการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่มธุรกิจสมุนไพรในจังหวัดอุดรดิตถ์ ควบคู่กับเทคนิคการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive analysis) และการสังเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content analysis) ผลที่ได้จะออกมาเป็นภาพรวมที่เกิดขึ้นโดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ใช้วิธีเลือกแบบสะดวก (Convenience sampling) และสมัครใจเข้าร่วมโครงการวิจัย ประกอบด้วย กลุ่มแพทย์แผนไทยทุกอำเภอ รวม 20 คน กลุ่มผู้ปลูกและหาสมุนไพรชาย ทุกอำเภอรวม 15 คน กลุ่มร้านขายยา 3 ร้าน กลุ่มนักวิชาการโรงพยาบาลพิชัย โรงพยาบาลท่าปลา ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตยาสมุนไพร 4 คน กลุ่มผู้รับซื้อสมุนไพรรวม 5 คน กลุ่มโรงงานไม่สมุนไพร 1 โรงงาน และกลุ่มโรงงานแปรรูปสมุนไพร 4 โรงงาน ขั้นตอนวิจัยมีดังนี้

ด้านบริบทและศักยภาพการทำธุรกิจสมุนไพร โดยการจัดเวทีประชาคมและการรวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณโดยใช้แบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ ด้านข้อมูลสมุนไพร สรรพคุณตามภูมิปัญญา รากสมุนไพร การได้มาซึ่งสมุนไพร ตำรับและตำรายา

ด้านการออกแบบและพัฒนาระบบฐานข้อมูลสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ โดยการรวบรวมข้อมูลจากการใช้แบบสอบถามและลงพื้นที่สำรวจข้อมูลสมุนไพรทุกอำเภอ จากนั้นร่างระบบฐานข้อมูลสมุนไพร ออกแบบและพัฒนาระบบฐานข้อมูลสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ ถ่ายทอดองค์ความรู้ให้แพทย์แผนไทย เจ้าของร้านขายยา และผู้สนใจในการใช้ระบบฐานข้อมูลสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์

ด้านการวิเคราะห์เศรษฐศาสตร์และการตลาดธุรกิจสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ ใช้วิธีการสัมภาษณ์และใช้แบบสอบถามเพื่อใช้ตัดสินใจในการลงทุนอย่างมีระบบ ลดความเสี่ยงในการขาดทุน หาความคุ้มค่าของเงินในการลงทุน รวมทั้งผลตอบแทนในการลงทุน โดยพิจารณาจากค่า B/C (Benefit-cost ratio) ต้องมากกว่าหรือเท่ากับ 1 จึงจะถือว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุน ศึกษาดัชนีทางเศรษฐศาสตร์วิศวกรรม เช่น ค่า IRR (Interest rate of return) ค่า PB (Pay-back period) และ NPV (Net present value) ที่บ่งชี้ความสำเร็จในการลงทุน

ด้านการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และการออกแบบ

บรรจุภัณฑ์ ทำโดยการรับสมัครผู้ประกอบการที่เข้าร่วมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรร่วมกัน และออกแบบบรรจุภัณฑ์สมุนไพรที่พัฒนาขึ้นให้เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ ซึ่งการออกแบบบรรจุภัณฑ์ได้นำข้อมูลจากแบบสอบถาม รูปแบบผลิตภัณฑ์จากผู้บริโภคและการศึกษาดูงานหน่วยงานที่ทำธุรกิจด้านสมุนไพร

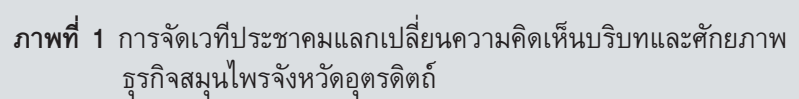
ผลที่ได้จากการดำเนินการ

ด้านบริบทและศักยภาพการทำธุรกิจสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์

พบว่า จังหวัดอุดรดิตถ์ได้รับองค์ความรู้สมุนไพรมาจากบรรพบุรุษและการค้าขายเชื่อมโยงจากการเป็นเมืองท่าทางเรือและทางรถไฟที่สำคัญในอดีต หรือได้จากพระในขณะที่ยบวชเรียน ปรากฏว่าบางท่านได้วิชาความรู้มาจากการศึกษาทางไสยศาสตร์และยาผีบอก รวมทั้งการศึกษาเพิ่มเติมจากการมีบุคลากรทางการแพทย์แผนไทยที่มีจำนวนมาก ส่วนตำรับและตำรายา ส่วนใหญ่ใช้ตามตำราการแพทย์แผนไทยเดิม (แพทยศาสตร์สงเคราะห์) ตำรายาเวชศาสตร์ฉบับหลวง ตำราโอสถพระนารายณ์ เป็นต้น มีบางตำรับและตำรายาที่ได้จากบรรพบุรุษหรือยาผีบอก ผลจากการจัดเวทีประชาคมด้านบริบทและศักยภาพด้านสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ พบว่า

จุดแข็ง คือ การมีแพทย์แผนไทยจำนวนมากและแพทย์แผนไทยที่มีชื่อเสียง ได้แก่ นายเรือง บุญเกิด ผู้ทรงคุณวุฒิการแพทย์แผนไทย โดยการคัดเลือกจากสถาบันการแพทย์แผนไทย กรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข (เสียชีวิต) อาจารย์องอาจ พงษ์โนรี แพทย์แผนไทยและเป็นเภสัชกรประจำสถานพยาบาล หมอพร้อม คล้ายกล้า มีชื่อเสียงด้านการรักษาโรคกระดูก นอกจากนี้ ยังมีหน่วยงานที่น่าสมุนไพรมาใช้รักษาโรคต่างๆ ในโรงพยาบาลควบคู่กับการรักษาทางการแพทย์แผนปัจจุบัน ตัวอย่างเช่น โรงพยาบาลพิชัย โรงพยาบาลท่าปลาและโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลหลายแห่ง

จุดอ่อน ขาดการส่งเสริมด้านการผลิตทำให้กระบวนการเก็บสมุนไพรไม่เป็นที่ต้องการของผู้ใช้ เช่น เก็บในขณะอ่อนทำให้ฤทธิ์ยาในสมุนไพรลดลง และกระบวนการอบแห้งที่ไม่ได้มาตรฐาน ทำให้เกิดเชื้อราที่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค สมุนไพรที่เก็บมาไม่มีคุณภาพทำให้ราคาสสมุนไพรดกต่ำ รวมทั้งการให้ข้อมูลรายละเอียดในการเตรียมตำรับและตำรายา บางตำรับและบางตำรายาเป็นความลับ ไม่เปิดเผยแก่ผู้อื่นที่ไม่ใช่ลูกหลานและลูกหลานไม่ได้สนใจด้านสมุนไพร ทำให้ข้อมูลด้านสมุนไพรหายไป



ภาพที่ 1 การจัดเวทีประชาคมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นบริบทและศักยภาพ
ธุรกิจสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์

โอกาส จากที่มีศักยภาพบุคลากรด้านสมุนไพรจำนวนมาก จึงมีการสืบทอดองค์ความรู้ด้วยการจัดอบรมให้ความรู้ด้านสมุนไพรจากฐานสู่ฐาน โดยมีนายองอาจ พงษ์โนรี เป็นผู้ถ่ายทอดความรู้ให้ผู้สนใจในการสอบแพทย์แผนไทยอย่างต่อเนื่องทุกวันอาทิตย์ของสัปดาห์ และมีการสร้างเครือข่ายโดยนัดพบกับแพทย์แผนไทยเป็นประจำ และมีการไหว้ครูปีละ 1 ครั้ง ในวันพฤหัสบดีของเดือน 4 เดือน 6 และเดือน 9 ของปี แต่ปัจจุบันมีการจัดการไหว้ครูตามสะดวกของทุกฝ่าย มีโรงงานผลิตยา 2 โรงงาน คือ โรงงานผลิตยาของร้าน ป.เภสัช และโรงงานมณฑาทอง มีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ทำในรูปเครื่องสำอาง เช่น จินตนาสมุนไพร ร้านไนท์ชาลอน ร้านสีดาสมุนไพร พืชยาสมุนไพร ทำการผลิตแชมพู ชา สบู่ เครื่องสำอางบำรุงผิว ผงขัดผิว เป็นต้น มีโรงงานบดสมุนไพรที่มีขนาดใหญ่ในภาคเหนือตอนล่าง รวมทั้งมีสมาคมแพทย์แผนไทยซึ่งส่วนภูมิภาคอื่นไม่มี จึงทำให้มีการพบปะกันอย่างสม่ำเสมอ มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านสมุนไพร รวมทั้งการรักษาด้วยสมุนไพรเป็นประจำดังภาพที่ 2

ภัยคุกคาม จากการที่ราคาสมุนไพรในประเทศไม่คงที่ ทำให้ผู้ผลิตมีรายได้ไม่แน่นอน และปริมาณสมุนไพรในธรรมชาติลดลง ทำให้ธุรกิจสมุนไพรไม่ยั่งยืน

ด้านภูมิปัญญาเกี่ยวกับสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ พบว่ามีกลุ่มแพทย์แผนไทยมากที่สุดถึง 735 คน โดยพบมากที่สุดที่อำเภอลับแล 255 คน รองลงมาคือ อำเภอพิชัย 139 คน และอำเภอตรอน 124 คน มีกลุ่มแพทย์แผนไทยที่มีใบประกอบโรคศิลปะ 110 คน กลุ่มนักวิชาการ 36 คน กลุ่มองค์กรเอกชน 11 องค์กร กลุ่มผู้ผลิต/ผู้แปรรูปสมุนไพร 46 คน และ กลุ่มผู้ผลิต ผู้จำหน่าย ยาแผนไทย 16 คน รวมทั้งสิ้น 954 คน ด้านภูมิปัญญาการแพทย์แผนไทย แพทย์แผนไทยมีตำรา 53 ตำรา โดยมีมากที่สุดที่อำเภอท่าปลา 36 ตำรา รองลงมาคือ อำเภอทองแสนขัน 9 ตำรา และอำเภอเมืองอุดรดิตถ์ 8 ตำรา มีตำรับยามากถึง 344 ตำรับ โดยมีมากที่สุดที่อำเภอพิชัย 101 ตำรับ รองลงมาคือ อำเภอท่าปลา 69 ตำรับ และอำเภอลับแล 47 ตำรับ รวมทั้งมีเอกสารตำรับยาของอำเภอฟากท่า 1 ฉบับ รวม 30 ตำรับ มีผู้ซื้อสมุนไพรในจังหวัดอุดรดิตถ์รวม 10 ราย และมีชนิดสมุนไพรที่รวบรวมจากงานวิจัย 146 ชนิด ส่วนที่นำมาใช้เป็นยาสมุนไพรจะใช้ทั้งส่วนใบและยอด เปลือกหรือลำต้น ราก และดอก ผลและเมล็ดมาใช้เป็นยา ส่วนใหญ่การปลูก/การหาสมุนไพรจะเป็นไปตามฤดูกาล และตามยอดสั่งซื้อ ซึ่งสมุนไพรบางชนิดได้จากการปลูกไว้ในครัวเรือน บางชนิดหาได้ตามป่าละเมาะ (นางพลอยทองคำ ผู้ให้ข้อมูล) และบนเขาที่อยู่ไม่ไกลจากหมู่บ้าน โดย



ภาพที่ 2 การถ่ายทอดความรู้ให้ผู้สนใจในการสอบแพทย์แผนไทยทุกวันอาทิตย์ของสัปดาห์

เฉพาะในหมู่บ้านทรายงาม ตำบลน้ำหมัน อำเภอกำปูลา จะมี การขุดฆ่าและทำฆ่าตากแห้งขาย มีผลผลิตสูงถึง 70-100 ตัน ต่อปี (นายประสิทธิ์ ทองหล่อ ผู้ให้ข้อมูล)

ดังนั้นในงานวิจัยนี้จึงพัฒนาและแก้ปัญหา ดังนี้

- 1) สร้างเว็บไซต์และฐานข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ ประกอบการและผู้บริโภค
- 2) จัดกิจกรรมให้แพทย์แผนไทย ผู้ผลิต ผู้ซื้อ ร้านขาย ยา และโรงงานแปรรูปสมุนไพรได้มาพบปะแลกเปลี่ยนข้อคิด เห็นที่เกี่ยวข้องกับปัญหาที่เกิดขึ้น และศึกษาดูงานหน่วยงาน ที่ผลิตผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่มีชื่อเสียง และดำเนินธุรกิจสมุนไพร

แบบยั่งยืน

- 3) ปรับปรุงการดำเนินธุรกิจเป็นรายบุคคล เพื่อช่วย ให้การพัฒนาธุรกิจสมุนไพร รวมทั้งการขยายธุรกิจสมุนไพร ปรับปรุงหน้าร้านให้เกิดความน่าเชื่อถือ
- 4) ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ผู้ประกอบการ และสร้าง แแบรนด์ โลโก้ผลิตภัณฑ์ของตนเอง
- 5) ติดต่อหาช่องทางการตลาด การจัดจำหน่ายให้มากขึ้น
- 6) ใช้โลโก้ของสถานศึกษาเพื่อแสดงการการันตี ความร่วมมือในงานวิจัยลงในบรรจุภัณฑ์ หรือในป้ายโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ดังภาพที่ 3



ภาพที่ 3 ให้คำปรึกษาด้านการปรับปรุงสถานที่จัดจำหน่าย การออกแบบบรรจุภัณฑ์ และโลโก้



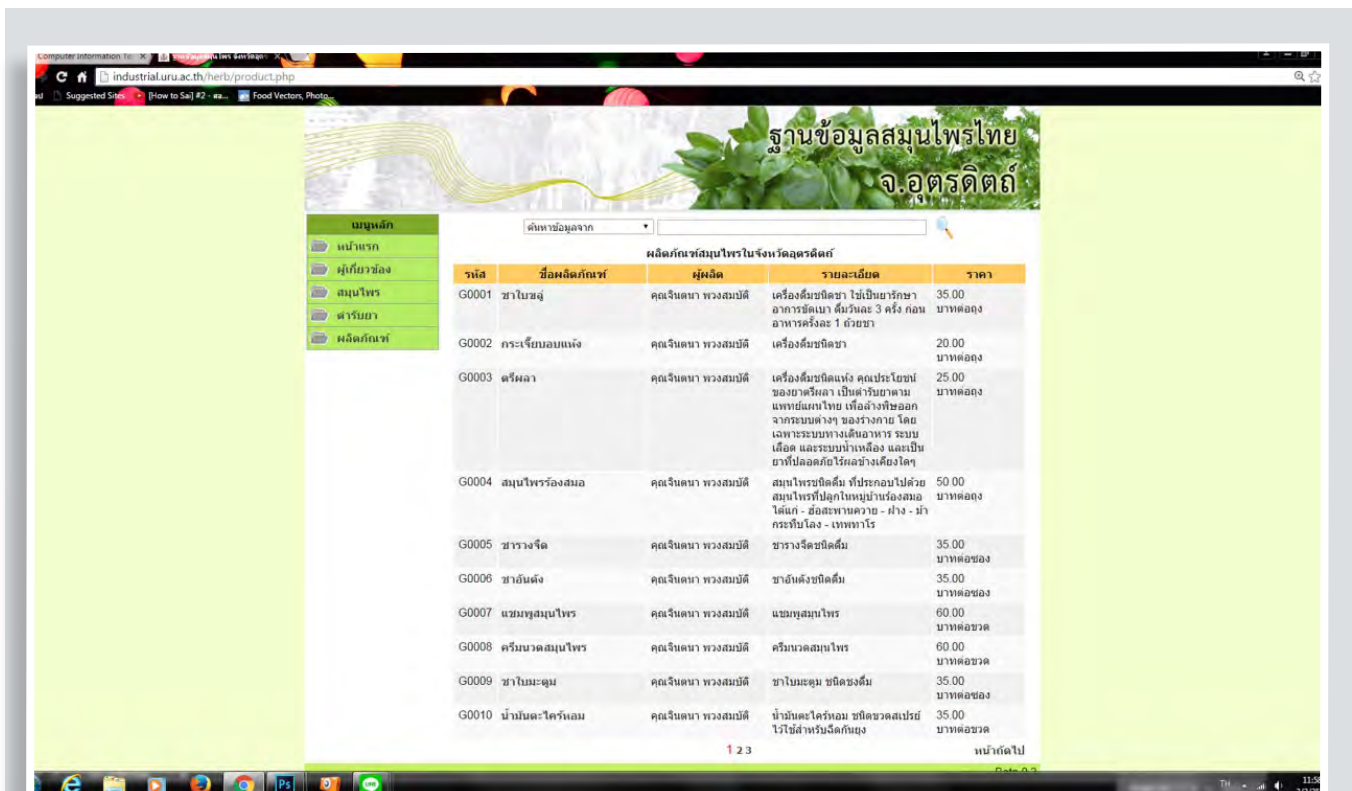
ด้านการออกแบบและพัฒนาระบบฐานข้อมูลสมุนไพร จังหวัดอุดรดิตถ์ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ การเข้าถึง การทำธุรกิจสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ และการส่งเสริมการตลาด อีกวิธีหนึ่ง คณะผู้ร่วมวิจัยได้นำข้อมูลจากทุกขั้นตอนในการวิจัย ทำการออกแบบและพัฒนาระบบฐานข้อมูลสมุนไพร จังหวัดอุดรดิตถ์ ซึ่งสามารถเข้าถึงระบบผ่านการค้นหาจากเว็บไซต์ Google.com พิมพ์คำว่า “ฐานข้อมูลสมุนไพรไทย จังหวัดอุดรดิตถ์” ที่อยู่ภายใต้การดูแลระบบของนักวิชาการคอมพิวเตอร์ คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์ และกลุ่มแพทย์แผนไทย จังหวัดอุดรดิตถ์ ภายในมีข้อมูลที่กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยสมัครใจในการให้ข้อมูล ประกอบด้วยผู้เกี่ยวข้อง จำนวน 18 คน แบ่งเป็น กลุ่มเกษตรกร จำนวน 2 คน กลุ่มผู้แปรรูป/ผู้ผลิต จำนวน 6 คน และแพทย์แผนไทย จำนวน 10 คน ดำรับยา 114 ตำรับสมุนไพร 146 ชนิด และผลิตภัณฑ์แปรรูป 25 ผลิตภัณฑ์ ดังภาพที่ 4

ส่วนความคุ้มค่าในการลงทุนและความสามารถในการแข่งขันเชิงเศรษฐศาสตร์ของสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ จากผู้ประกอบการที่ยินดีให้ข้อมูลการซื้อสมุนไพร ราคาจำหน่าย และผลิตภัณฑ์ จำนวน 4 ราย พบว่า มีความคุ้มค่าและความ

สามารถในการแข่งขันอยู่ในระดับปานกลางค่อนข้างดี จากการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและดัชนีทางเศรษฐศาสตร์วิศวกรรม โดยพิจารณาจากค่า B/C IRR PB NPV เป็นต้น พบว่า มีระยะเวลาคุ้มทุน 15 ปี ระยะเวลาคืนทุน 7-9 ปี จากการประเมินรายได้ของผู้ประกอบการหลังจากเข้าร่วมการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการแต่ละรายมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเอง การออกแบบโลโก้ บรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์บางชนิด และมีการปรับปรุงพัฒนาสถานที่จัดจำหน่ายให้ดีขึ้น ทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด จากการวิเคราะห์รายได้ก่อน-หลังการเข้าร่วมวิจัย และพัฒนาธุรกิจสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ ทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้นระหว่าง 12,000-27,500 บาท คิดเป็นร้อยละของการเพิ่มขึ้น 96%-309%

ด้านการส่งเสริมการพัฒนาการแปรรูปผลิตภัณฑ์ และช่องทางการตลาดสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์

จากการประชุมเพื่อระดมความคิดเห็น และการใช้แบบสอบถามในการสอบถามผู้บริโภคเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สมุนไพรและสมุนไพรแปรรูป รูปแบบ บรรจุภัณฑ์ ช่องทางการตลาด รวมทั้งความต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ พบว่า ปัญหาหลักคือการยอมรับและความเชื่อถือของผลิตภัณฑ์



ฐานข้อมูลสมุนไพรไทย
จ.อุดรดิตถ์

รหัส	ชื่อผลิตภัณฑ์	ผู้ผลิต	รายละเอียด	ราคา
G0001	ชาใบชา	คุณเจตนา พวงสมบัติ	เครื่องชงชาใบชา 3500 บาทต่อกล่อง	35.00 บาทต่อกล่อง
G0002	กระเจี๊ยบแดง	คุณเจตนา พวงสมบัติ	เครื่องชงชาใบชา 20.00 บาทต่อกล่อง	20.00 บาทต่อกล่อง
G0003	ตรีผลา	คุณเจตนา พวงสมบัติ	เครื่องชงชาใบชา 25.00 บาทต่อกล่อง	25.00 บาทต่อกล่อง
G0004	สมุนไพรผสม	คุณเจตนา พวงสมบัติ	สมุนไพรผสม 50.00 บาทต่อกล่อง	50.00 บาทต่อกล่อง
G0005	ชาวจี๊ด	คุณเจตนา พวงสมบัติ	ชาวจี๊ดชงดื่ม 35.00 บาทต่อซอง	35.00 บาทต่อซอง
G0006	ชาอัสสัม	คุณเจตนา พวงสมบัติ	ชาอัสสัมชงดื่ม 35.00 บาทต่อซอง	35.00 บาทต่อซอง
G0007	ชาสมุนไพร	คุณเจตนา พวงสมบัติ	ชาสมุนไพร 60.00 บาทต่อซอง	60.00 บาทต่อซอง
G0008	ชาสมุนไพร	คุณเจตนา พวงสมบัติ	ชาสมุนไพร 60.00 บาทต่อซอง	60.00 บาทต่อซอง
G0009	ชาใบมะตูม	คุณเจตนา พวงสมบัติ	ชาใบมะตูม 35.00 บาทต่อซอง	35.00 บาทต่อซอง
G0010	น้ำมะนาว	คุณเจตนา พวงสมบัติ	น้ำมะนาว 35.00 บาทต่อซอง	35.00 บาทต่อซอง

ภาพที่ 4 ระบบฐานข้อมูลสมุนไพรไทยจังหวัดอุดรดิตถ์

สมุนไพรน้อย บรรจุภัณฑ์ไม่ทันสมัย ไม่สวยงาม ช่องทางการจัดจำหน่ายน้อย การได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐมีน้อย ไม่มีความร่วมมือทางการค้าระหว่างผู้ประกอบการด้วยกัน ขาดฐานข้อมูลเกี่ยวกับสรรพคุณสมุนไพรและบุคลากร

ทางคณะผู้วิจัยได้รับสมัครผู้ประกอบการที่ยินดีเข้าร่วมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ฉลากและบรรจุภัณฑ์ จำนวน 5 ราย รวม 10 ผลิตภัณฑ์ (ภาพที่ 5) จากนั้นทำการวิเคราะห์มูลค่าผลิตภัณฑ์ ก่อนและหลังพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพร พบว่า สามารถเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ได้ร้อยละ 42.85 ถึงร้อยละ

100 (ตารางที่ 1) รวมทั้ง ยังเพิ่มวิสัยทัศน์การดำเนินกิจการ โดยการศึกษาดูงานกลุ่มที่ทำการแปรรูปผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่มีชื่อเสียงระดับประเทศ และผลิตภัณฑ์ที่มีรูปลักษณ์โดดเด่นเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค เพื่อให้ผู้ประกอบการได้เห็นผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่หลากหลาย ทำให้เกิดการตัดสินใจในการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปสมุนไพรของตนเอง ซึ่งได้ดำเนินการศึกษาดูงาน ณ สวนสมุนไพรสมเด็จพระเทพฯ ศูนย์พัฒนาฯ ไทยและสมุนไพร โรงพยาบาลคลองใหญ่ และกลุ่มผู้ประกอบการที่อำเภอคลองใหญ่ จังหวัดตราด ดังภาพที่ 6



บรรจุภัณฑ์เดิม



บรรจุภัณฑ์ใหม่



บรรจุภัณฑ์เดิม



บรรจุภัณฑ์ใหม่

ภาพที่ 5 บรรจุภัณฑ์และฉลากผลิตภัณฑ์สมุนไพรแปรรูปเดิมและที่ออกแบบใหม่

ตารางที่ 1 เปรียบเทียบราคาลิถภัณฑ์ก่อนและหลังการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ผลาก และบรรจุภัณฑ์

ชื่อผลิตภัณฑ์	ขนาด	ราคาลิถภัณฑ์ (บาท/ขวด)		ร้อยละมูลค่าที่เพิ่มขึ้น
		เดิม	ใหม่	
แชมพู	120 ซีซี	80	120	50
ยาต้ม	3 กรัม	10	20	100
ยาแคปซูล	100 เม็ด	80	100	25
ชา	10 ซอง (15 กรัม)	30	50	66
กระเจียบอบแห้ง	10 กรัม	15	25	66
ลูกประคบแห้ง	20 กรัม	35	50	42.85
สบู่สัลดอโรฟิลล์	30 กรัม	35	50	42.85



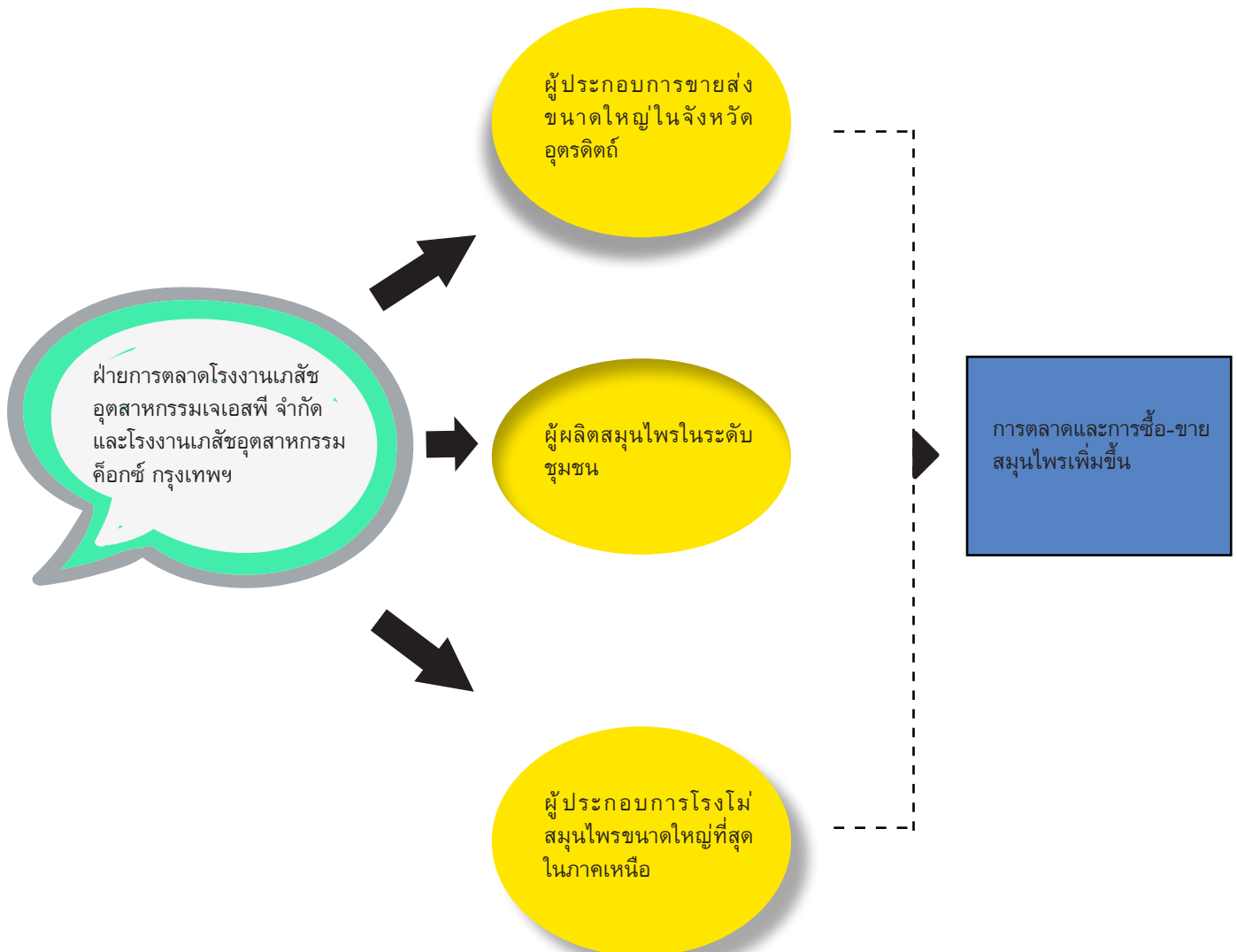
ภาพที่ 6 นำผู้ประกอบการศึกษาดูงาน



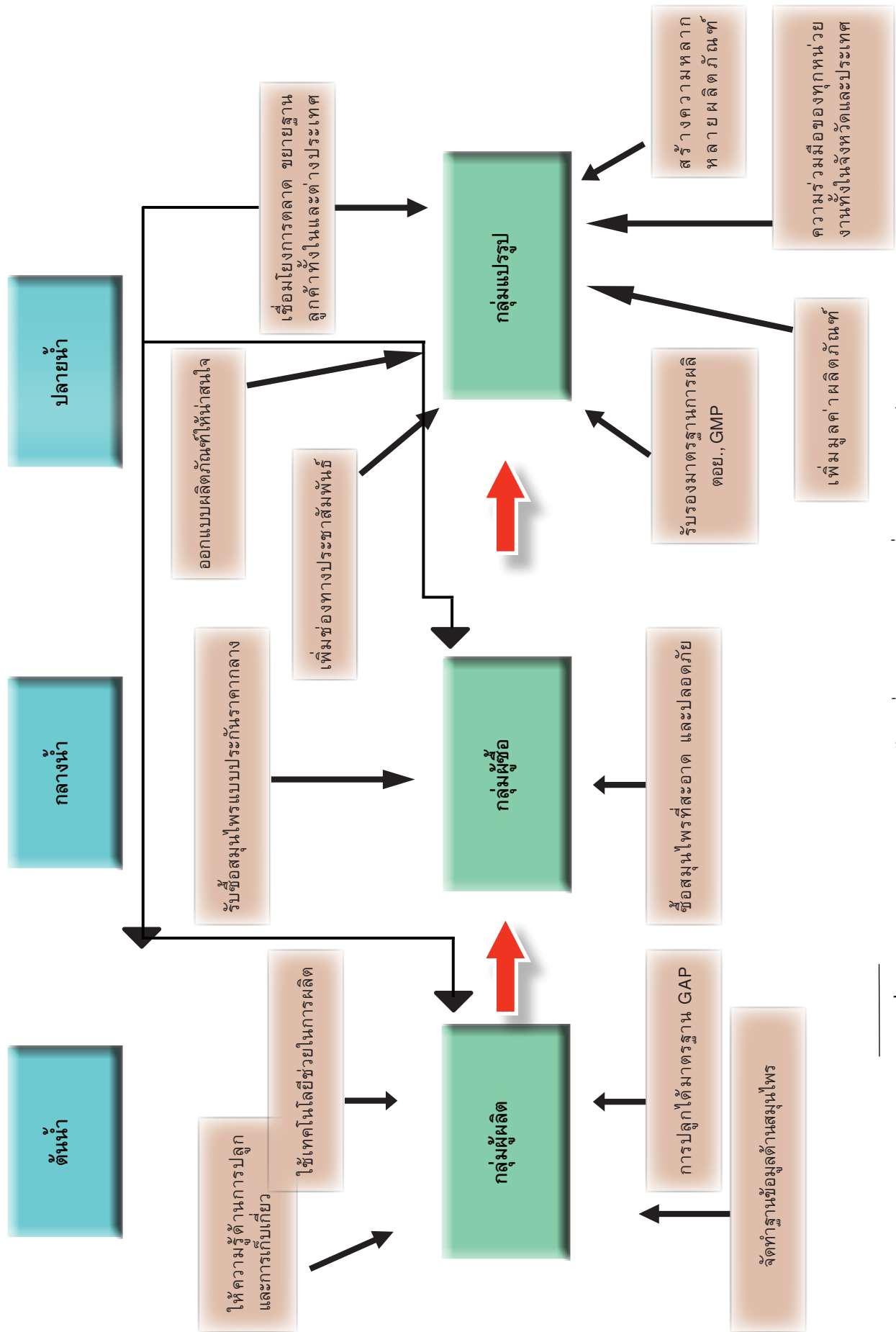
การวิเคราะห์เส้นทางและการเชื่อมโยงการตลาดพบว่า กลุ่มผู้ผลิตจะทำการปลูกสมุนไพรไว้ใช้เองและเพื่อขายให้กลุ่มผู้ซื้อ-ขาย ทั้งในและนอกจังหวัดอุดรดิตถ์ รวมทั้งขายส่งให้โรงงานผลิตยาสมุนไพรและร้านขายยาสมุนไพรในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล นอกจากนี้ กลุ่มผู้ซื้อยังมีการซื้อสมุนไพรจากประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ผ่านด่านถาวรภูตู อำเภอบ้านโคก จังหวัดอุดรดิตถ์ ซึ่งเป็นป่าที่มีความสมบูรณ์ของสมุนไพร โดยสมุนไพรที่ซื้อมากที่สุด คือ เสน่ห์จันทร์แดง กวาวเครือแดง เป็นต้น นอกจากนี้ ยังเชื่อมโยงกับบริษัทโรงงานเภสัชอุตสาหกรรม เจเอสพี จำกัด (ประเทศไทย) และโรงงานเภสัชอุตสาหกรรม คีอ็กซ์ ในการให้คำปรึกษาด้านการซื้อขายสมุนไพร จากนายไตรรัตน์ มางาม ผู้ประกอบการ

ที่มีโรงโม่สมุนไพรรายใหญ่ในจังหวัดและในภาคเหนือตอนล่าง รวมทั้งนายวิเชาว์ เอี่ยมแปลง ผู้รับซื้อสมุนไพรในจังหวัดอุดรดิตถ์ ผู้ใหญ่บ้านหมู่บ้านทรายงาม ตำบลน้ำหมัน อำเภอน้ำโสม จังหวัดอุดรดิตถ์ ที่เป็นผู้ผลิตชาตากแห้งที่ดีที่สุดในพื้นที่ เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาด เชื่อมโยงกับผู้ซื้อสมุนไพรรายใหญ่ในระดับประเทศ การแลกเปลี่ยนความรู้ด้านการซื้อ-ขายสมุนไพร และต้นทุนสมุนไพรที่แท้จริงกับราคาซื้อขายที่จะเกิดขึ้นในอนาคต (ภาพที่ 7)

จากการดำเนินการวิจัย “การบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรเพื่อส่งเสริมอาชีพท้องถิ่นจังหวัดอุดรดิตถ์แบบครบวงจร” สามารถสรุปรูปแบบการดำเนินการธุรกิจสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ ดังภาพที่ 8



ภาพที่ 7 การเชื่อมโยงการตลาดกับโรงงานสมุนไพรขนาดใหญ่ในกรุงเทพฯ



ภาพที่ 8 การบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรเพื่อส่งเสริมอาชีพท้องถิ่นจังหวัดอุดรธานี

จากภาพที่ 8 จะเห็นว่า การบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพร เพื่อส่งเสริมอาชีพท้องถิ่นจังหวัดอุดรดิตถ์แบบยั่งยืน จากการสำรวจปัญหาและความต้องการของผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจสมุนไพร จึงดำเนินการส่งเสริมศักยภาพผู้ประกอบการดังกล่าวเป็น 3 ช่วง ดังนี้

ช่วงต้นน้ำ ที่ต้องมองจากพื้นฐานตั้งแต่การปลูก ซึ่งต้องดำเนินการเกษตรที่ดี และเก็บเกี่ยวสมุนไพรแบบถูกต้อง ผู้เกี่ยวข้อง คือ กลุ่มผู้ผลิต ได้ส่งเสริมศักยภาพ ดังนี้

1) ด้านการปลูกสมุนไพรให้ได้มาตรฐาน GAP 2) ให้ความรู้ด้านการปลูกและการเก็บเกี่ยว 3) ใช้เทคโนโลยีการรดน้ำต้นสมุนไพรด้วยระบบน้ำแบบหยด ทำให้ช่วยเพิ่มผลผลิตให้ได้มากขึ้น และจัดทำระบบฐานข้อมูลด้านสมุนไพรเพื่อจัดทำเป็นข้อมูลที่ใช้ร่วมกันของผู้ประกอบการธุรกิจสมุนไพร

ช่วงกลางน้ำ เป็นช่วงนำผลผลิตสู่การใช้ประโยชน์ ซึ่งหมายถึง การซื้อ-ขายสมุนไพร ปัญหาที่พบมากคือ 1) ผู้ผลิตต้องการให้ผู้ซื้อสมุนไพรในราคาที่เหมาะสม ดังนั้นจึงควรมีการประกันราคากลางของสมุนไพร และ 2) ด้านผู้รับซื้อสมุนไพรต้องการสมุนไพรที่สะอาด มีสารออกฤทธิ์ทางสมุนไพรสูงที่สุด ซึ่งงานวิจัยได้อบรมการทำเกษตรปลอดภัย และการเก็บสมุนไพรที่เหมาะสม

ช่วงปลายน้ำ เป็นการสร้างคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์สมุนไพร และการส่งเสริมการตลาด ในงานวิจัยจึงส่งเสริมการพัฒนาแปรรูปผลิตภัณฑ์ ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้น่าสนใจ และมี

ความหลากหลายผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของผู้บริโภค จากนั้นทำการรับรองมาตรฐานการผลิต อย. GMP เพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ เชื่อมโยงการตลาด ขยายฐานลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ และสร้างความร่วมมือของทุกหน่วยงานทั้งในจังหวัดและประเทศ

การนำงานวิจัยไปใช้ประโยชน์

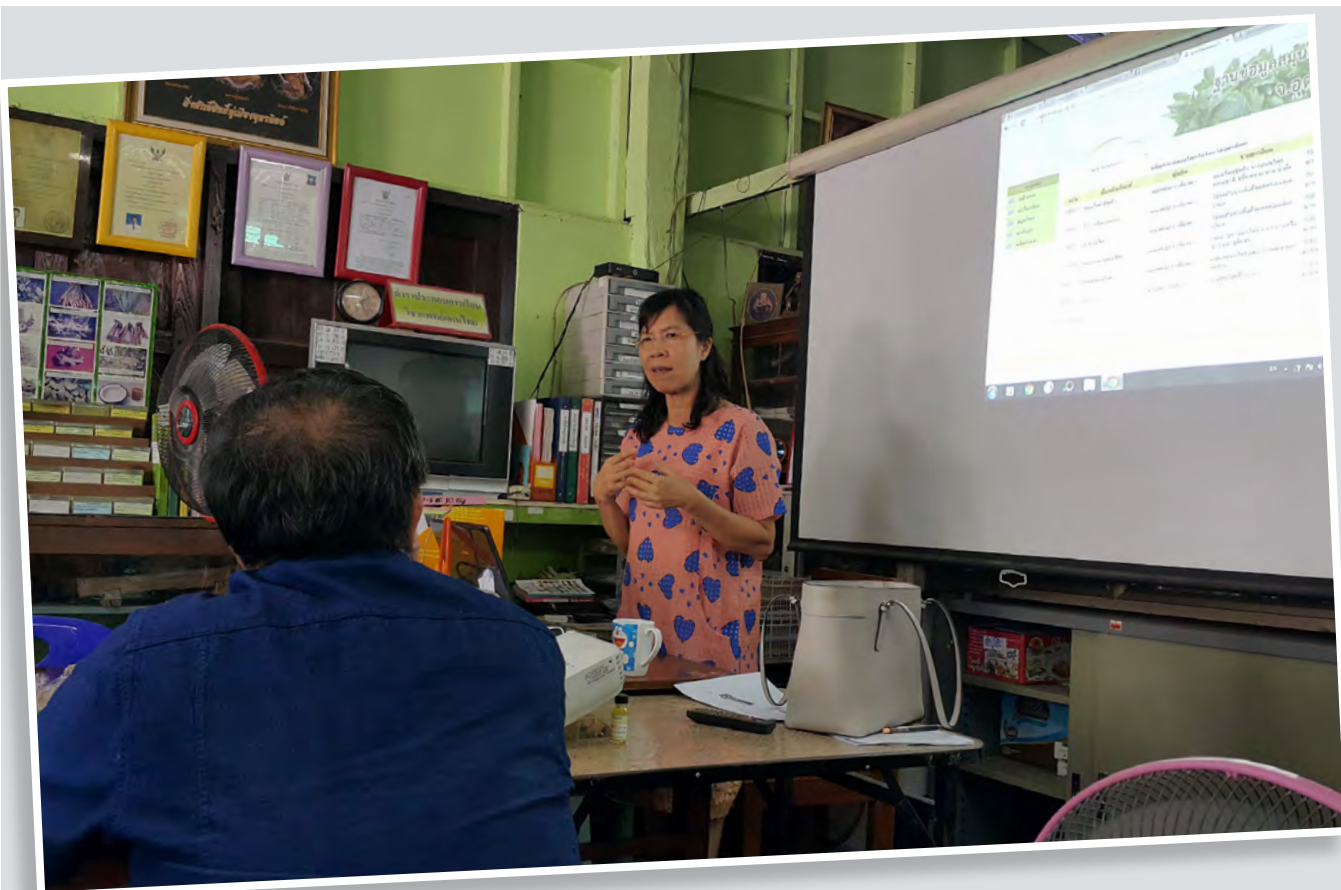
เมื่องานวิจัยเสร็จสิ้นลง คณะผู้วิจัยได้ทำการถ่ายทอดองค์ความรู้จากงานวิจัยสู่กลุ่มเป้าหมายที่เกี่ยวข้อง คือ กลุ่มตัวอย่างและผู้ที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. จัดอบรมการใช้ระบบฐานข้อมูลสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ให้กับแพทย์แผนไทย นักวิชาการโรงพยาบาลที่เกี่ยวข้อง ในด้านการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล การเพิ่มรายชื่อแพทย์แผนไทยที่สอบผ่านหลังจากงานวิจัยที่ทำเสร็จสิ้นแล้ว รายชื่อของสมุนไพรที่ใช้ในตำรับและตำรายา รวมทั้งรายละเอียดของผู้ผลิตผู้ซื้อสมุนไพร เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดทางหนึ่ง

2. อบรมการแปรรูปผลิตภัณฑ์สมุนไพรในรูปแบบต่างๆ ให้ผู้ประกอบการอื่นที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างแต่ต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์

3. อบรมถ่ายทอดตำรับ ตำรายาที่ได้จากงานวิจัยให้ผู้ที่มาเรียนแพทย์แผนไทย เพื่อนำความรู้ไปสอบการแพทย์แผนไทย ณ สถานพยาบาล นายองอาจ พงษ์โนรี ทุกวันอาทิตย์ของสัปดาห์ ดังภาพที่ 9





ภาพที่ 9 การนำเสนอระบบฐานข้อมูลสมุนไพรไทยจังหวัดอุดรดิตถ์ให้ผู้เกี่ยวข้องได้รับทราบข้อมูล

สรุปผลการวิจัย

1. บริบทและศักยภาพธุรกิจสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ มีดังนี้ จุดแข็ง มีแพทย์แผนไทยจำนวนมาก มีการสร้างเครือข่ายสม่ำเสมอปีละ 1 ครั้ง มีโรงงานผลิตยาที่ขอทะเบียนยาแล้ว 3 แห่ง มีโรงงานบดสมุนไพรที่มีขนาดใหญ่ในภาคเหนือตอนล่าง รวมทั้งมีการจัดตั้งสมาคมแพทย์แผนไทยส่วนภูมิภาคซึ่งจังหวัดอื่นไม่มี จุดอ่อน ขาดการส่งเสริมในด้านการผลิตสมุนไพร ช่วงการเก็บสมุนไพรที่เหมาะสม จึงทำให้สมุนไพรที่เก็บมาไม่มีคุณภาพทำให้ราคาสมุนไพรตกต่ำ รวมทั้งการให้ข้อมูลรายละเอียดในการเตรียมตำรับและตำรายา เป็นความลับไม่มีการเปิดเผยแก่ผู้อื่น โอกาส ศักยภาพบุคลากรด้านสมุนไพร มีจำนวนมาก จึงมีการสืบทอดองค์ความรู้ด้วยการจัดอบรมให้ความรู้ด้านสมุนไพรจากรุ่นสู่รุ่น ภัยคุกคาม ราคาสมุนไพรในประเทศไม่คงที่ทำให้ผู้ผลิตมีรายได้ไม่แน่นอน และปริมาณสมุนไพรในธรรมชาติลดลง

2. ความหลากหลายตามภูมิปัญญาเกี่ยวกับสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ พบว่า มีบุคลากรด้านการแพทย์แผนไทยจำนวน 735 คน มีตำรายาทั้งยาเดี่ยวและยาชุด รวม 53 ตำรา มีตำรับยารวม 344 ตำรับ และมีสมุนไพรที่สำรวจไว้ในงานวิจัยรวม 146 ชนิด

3. คณะผู้วิจัยได้จัดทำฐานข้อมูลสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ ผ่านทางเว็บไซต์ของคณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรมมหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์ ในเว็บไซต์ URL <http://industrial.uru.ac.th/herb/index.php> ที่มีข้อมูลความหลากหลายของชนิดสมุนไพร ตำรับยา และข้อมูลผลิตภัณฑ์สมุนไพร

4. ความคุ้มค่าในการลงทุนและความสามารถในการแข่งขันเชิงเศรษฐศาสตร์ของสมุนไพร จังหวัดอุดรดิตถ์ จำนวน 4 ผู้ประกอบการ มีระยะเวลาคุ้มทุน 15 ปี ระยะเวลาคืนทุน 7-9 ปี

5. การส่งเสริมการแปรรูปผลิตภัณฑ์และออกแบบบรรจุภัณฑ์ และเพิ่มช่องทางการตลาดสมุนไพร จังหวัดอุดรดิตถ์พบ

ว่า มีผู้ประกอบการที่เข้มแข็งและพร้อมเข้าร่วมดำเนินการได้ 5 ผู้ประกอบการ 10 ผลิตภัณฑ์

อภิปรายผลการวิจัย

การบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรเพื่อส่งเสริมอาชีพท้องถิ่นจังหวัดอุดรดิตถ์แบบครบวงจรที่ต้องมีการศึกษาตั้งแต่ต้นน้ำ คือ การศึกษาความหลากหลายของสมุนไพรตามภูมิปัญญาเกี่ยวกับสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ และการจัดทำฐานข้อมูลสมุนไพร ส่วนกลางน้ำคือประกันราคากลางสมุนไพรผลิตภัณฑ์สะอาด ปลอดภัย เพื่อความมั่นใจของลูกค้าและปลายน้ำ คือ การศึกษาความคุ้มค่าในการลงทุนและความสามารถในการแข่งขันเชิงเศรษฐศาสตร์ การส่งเสริมการแปรรูปผลิตภัณฑ์ การออกแบบบรรจุภัณฑ์ และเพิ่มช่องทางการตลาดสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ โดยขยายฐานลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งผลจากงานวิจัยสอดคล้องกับสำนักวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร (2549) ที่ศึกษาวิจัยเศรษฐกิจสมุนไพรไทยกรณีศึกษา : ว่านหางจระเข้ ฟักทะลายโจร ตะไคร้หอม และไพล พบว่า มีปัญหาด้านการผลิตที่ยังขาดการจัดการระบบการผลิตที่ดีที่เหมาะสม (GAP) ขาดการวิจัยและพัฒนาสายพันธุ์ และปัญหาที่เกิดจากโรครากเน่า ส่วนด้านการแปรรูปบางแหล่งผลิตยังไม่ได้มาตรฐาน ขาดการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในการผลิตด้านการตลาด พบปัญหาเรื่องขาดแคลนตลาดรับซื้อผลผลิตตลาดมีความต้องการไม่แน่นอน มีการกำหนดโควตาในการรับซื้อผลผลิต ดังนั้นรัฐบาลควรดำเนินนโยบายเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต โดยจัดทำระบบการเกษตรที่ดี (GAP) พร้อมทั้งถ่ายทอดความรู้ และให้การรับรอง GAP จัดทำระบบ Contract farming เร่งรัดการวิจัยและพัฒนาสายพันธุ์ใหม่ ในด้านการแปรรูป ให้การสนับสนุนการสร้างมูลค่าเพิ่ม วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย จัดทำมาตรฐานการปฏิบัติในการแปรรูป (GMP) รวมทั้งการถ่ายทอดและให้การรับรอง GMP จัดทำมาตรฐานผลิตภัณฑ์ สนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนให้แก่กลุ่มเกษตรกรในด้านการตลาด และควรสนับสนุนการสร้างเสริมประสิทธิภาพการตลาด โดยทำการวิจัยการตลาดถึงความต้องการของผู้บริโภคทั้งในและต่างประเทศ ถ่ายทอดความรู้ด้านการตลาดให้แก่กลุ่มเกษตรกร รวมถึงการประชาสัมพันธ์/จัดงานแสดงสินค้าเพื่อขยายฐานตลาดให้เพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะไปตามการวิจัยของผู้วิจัยที่ได้ดำเนินการวิจัยตั้งแต่กระบวนการผลิต มาตรฐานการผลิต การแปรรูปผลิตภัณฑ์ การจัดทำฐานข้อมูล ระบบสารสนเทศและการตลาดเพื่อให้เกิดความเข้มแข็งของธุรกิจสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ อีกทั้งยังสอดคล้องกับพิชิต ภูมิ (2549) ที่ได้ใช้การพัฒนาเว็บไซต์ของ ICTM มาใช้เป็นหลักในการทำตลาด เพื่อเป็นการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ได้อย่างชัดเจน ดังนั้นในการพัฒนาเว็บไซต์จึงเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลายในวงการการโฆษณาธุรกิจเช่นเดียวกับ สาริต พะเนียงทอง (2548) ที่ได้กล่าวในหนังสือ Supply chain strategy การจัดการโซ่อุปทานเชิงกลยุทธ์ เกี่ยวกับการนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของโซ่อุปทาน ดังนั้น IT จึงช่วยให้ผู้บริหารโซ่อุปทาน สามารถสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในรูปแบบใหม่ๆ ซึ่งลูกค้าและผู้ส่งมอบสินค้าช่วยกันสร้างสรรค์สิ่งใหม่ที่มีการปรับปรุงการไหลของข้อมูลและองค์ความรู้ของธุรกิจได้ตลอดเวลา ส่วนนงนุช อังยุริกุล (2552) ได้ศึกษาเศรษฐกิจการผลิตและการตลาดส้มโอในจังหวัดพิจิตร พบว่า ผู้ปลูกส้มโอในจังหวัดพิจิตร มีการศึกษาความคุ้มค่าในการลงทุน มีค่า IRR เท่ากับร้อยละ 9.24-13.64 มีอัตราความเสี่ยงค่อนข้างต่ำ โดยด้านรายจ่ายมีความเสี่ยงน้อยกว่ารายได้ แสดงว่าการปลูกส้มโอทั้งจังหวัดพิจิตรมีศักยภาพโดยรวมอยู่ในระดับดี ทั้งนี้ พบว่าการศึกษากิจการทำธุรกิจที่ดี ควรมีการศึกษาความคุ้มค่าในการลงทุนและความสามารถในการแข่งขันเชิงเศรษฐศาสตร์ เพื่อให้เกิดความมั่นใจในการตัดสินใจทำธุรกิจต่อไป โดยการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรเพื่อส่งเสริมอาชีพท้องถิ่นจังหวัดอุดรดิตถ์ มีค่า IRR เท่ากับร้อยละ 16.55 มีภาพรวมอยู่ในระดับปานกลางถึงดี

ข้อเสนอแนะ

1. ควรมีการบูรณาการร่วมกันระหว่างหน่วยงานของภาครัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กระทรวงสาธารณสุข กระทรวงอุตสาหกรรม สถาบันการศึกษาและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอื่นๆ เพื่อกำหนดนโยบายและมาตรการในการสนับสนุน ส่งเสริมการผลิต และการตลาดสมุนไพรอย่างเป็นรูปธรรมที่ชัดเจน
2. จัดตั้งกลุ่ม/หน่วยงาน ทำหน้าที่รวบรวมความรู้ด้านสมุนไพรแบบองค์รวม พร้อมคอยให้ความรู้ และคำแนะนำแก่เกษตรกรผู้ปลูก ผู้ซื้อ และผู้แปรรูป
3. หน่วยงานระดับจังหวัดโดยสาธารณสุขจังหวัดควรมีการเชื่อมโยงเครือข่ายผู้ปลูก ผู้ค้า-ขาย แพทย์แผนไทย ร้านขายสมุนไพรและผู้ประกอบการผลิต ผลิตภัณฑ์สมุนไพร ให้พบปะแลกเปลี่ยนข้อมูล องค์ความรู้ ความต้องการ การปลูกและการเก็บสมุนไพร มาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสมุนไพร อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง จะทำให้ธุรกิจสมุนไพรจังหวัดอุดรดิตถ์ยั่งยืนขึ้นกว่าที่เป็นอยู่
4. รัฐบาลควรมีการตั้งราคากลางระหว่างผู้ผลิตและผู้ซื้อ (พ่อค้าคนกลาง) สมุนไพร ให้สามารถมีกำไรเหมาะสม ระหว่างผู้ปลูกและผู้รับซื้อ ไม่ควรปล่อยให้ไปตามธรรมชาติ

กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบคุณสำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติและมหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์ ที่ให้การสนับสนุนทุนอุดหนุนการวิจัย และขอบคุณศูนย์วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์ ที่เอื้อเฟื้อสถานที่ในการทำวิจัย

เอกสารอ้างอิง

- จันทนา จันทโร และ ศิริจันทร์ ทองประเสริฐ. 2545. การศึกษาความเป็นไปได้ โครงการด้านธุรกิจและอุตสาหกรรม. ศูนย์หนังสือแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย : กรุงเทพฯ.
- นัตรณภา พรหมมา รัชนี้ เพ็ชรช้าง อุดม คำขาด และรัตนภรณ์ ศรีรัตนบัลย์. 2540. การประเมินสถานภาพองค์ความรู้จังหวัดอุดรดิตถ์. สำนักงานกองทุนสนับสนุนกองทุนวิจัย : จังหวัดอุดรดิตถ์, 239 หน้า.
- ชัยยนต์ ชีโนกุล. 2549. การวิเคราะห์การลงทุนทางอุตสาหกรรม. โรงพิมพ์ฝ่ายบริหาร มหาวิทยาลัยศรีปทุม : กรุงเทพฯ.
- ทัศนวิศ ยะโส. 2543. พฤกษศาสตร์พื้นบ้านของชาวลัวะและชาวลัวะในเขตตำบลภูฟ้า อำเภอบ่อเกลือ จังหวัดน่าน. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาชีววิทยา บัณฑิตวิทยาลัย.
- นงนุช อังยุธิกุล. 2552. เศรษฐกิจการผลิตและการตลาดส้มโอในภาคเหนือ. ในการประชุมทางวิชาการของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ครั้งที่ 47 : สาขาเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ. 17-20 มีนาคม 2552. กรุงเทพฯ, หน้า 10-17, 275 หน้า.
- ปรีชา อุปโยคิน และคณะ. 2540. การประเมินผลการพัฒนาสมุนไพรและผลิตภัณฑ์ธรรมชาติเพื่อเป็นยา. คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์ สถาบันวิจัยภาษาและวัฒนธรรมเพื่อชนบท, คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล.
- พิชิต ฐิโหม. 2549. ระบบการสนับสนุนการศึกษาออนไลน์โดยใช้เว็บแอปพลิเคชัน (เทคนิคการออกแบบเว็บไซต์). วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาวิชาการจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.
- พื้นที่ป่าไม้ในประเทศไทย. จาก <http://www.thairath.co.th/content/493415>. สืบค้นวันที่ 8 มกราคม 2558.
- ไพบุลย์ แยมเผื่อน. 2547. เศรษฐศาสตร์วิศวกรรม. ซีเอ็ดยูเคชั่น : กรุงเทพฯ.
- วรเดช โพธิ์ระดก. 2546. ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการเลือกใช้บริการธุรกิจสปาในเขตอำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา. การศึกษาปัญหาพิเศษ บธ.ม. มหาสารคาม : มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.
- สาธิต พะเนียงทอง. 2548. Supply Chain Strategy การจัดการโซ่อุปทานเชิงกลยุทธ์. ซีเอ็ดยูเคชั่น : กรุงเทพฯ.
- สายันท์ จันทรวิภาสวงศ์. 2549. กลยุทธ์ Logistics รุก-รับ FTA. เอกซ์เชลเลนซ์ บิสิเนส คอร์ปอเรชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล : กรุงเทพฯ.
- สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดอุดรดิตถ์. 2539. รายงานประจำปี 2538. กระทรวงสาธารณสุข.
- สำนักวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร. 2549. การศึกษาวิจัยเศรษฐกิจสมุนไพรไทยกรณีศึกษา : ว่านหางจระเข้ ฟ้าทะลายโจรตะไคร้หอม และโพล. สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- สุขุมลย์ หมั่นเจริญ. 2546. กระบวนการจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยและส่งเสริมอาชีพท้องถิ่น อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ : กรุงเทพฯ.
- Porter, M.E. and Kramer, M.R. 2006. "Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility". *Harvard Business Review*, December 2006, 78-92.