

พืชวัตถุดิบ : ความจำเป็นเบื้องต้นในการพัฒนายาจากสมุนไพร

เสาวภา พรศิริพงษ์*, วิจิต เปานิล**

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ธรรมชาติโดยเฉพาะสินค้าที่มีส่วนประกอบจากสมุนไพรกำลังได้รับความนิยมมากขึ้นในสังคมไทย พืชสมุนไพรนอกจากจะถูกนำไปแปรรูปเป็นยาถูกกลอน ยาหม้อ หรือแผนโบราณ ดังที่คุ้นเคยกันมาในอดีตแล้ว ยังถูกนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เครื่องสำอาง ผสมในสบู่ แชมพู ครีมบำรุงผิว หรือผสมในอาหารคาวหวานนานาชนิด ในบรรดาพืชที่สวຍงามสะดุดตาน่าใช้มากขึ้น ผลิตภัณฑ์เหล่านี้มักกล่าวถึงคุณประโยชน์ของสมุนไพรที่ส่งไปเพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้าของตนด้วย ความนิยมสะท้อนให้เห็นได้จากการมีผลิตภัณฑ์เหล่านี้จำนวนมากกระจายอยู่ในท้องตลาดทั่วไป ทั้งในห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านค้าปลีก ไปจนถึงตลาดนัดและระบบขายตรง มีที่มาจากผู้ผลิตรายใหญ่และกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในพื้นที่ต่างๆ อย่างไรก็ตามกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรเหล่านี้ส่วนใหญ่ยังคงใช้เทคโนโลยีที่ไม่ซับซ้อนมากนัก อีกทั้งยังไม่มีกระบวนการควบคุมคุณภาพการผลิตลงถึงระดับการหาปริมาณสารสำคัญที่ออกฤทธิ์ (active ingredients) ในสมุนไพร คุณภาพของตัววัตถุดิบสมุนไพรจึงเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการกำหนดสรรพคุณของผลิตภัณฑ์นั้น ๆ

บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิจัยเรื่อง “การพัฒนาการผลิตสมุนไพรเพื่อเป็นยาในประเทศไทย : สถานภาพ ปัญหา อุปสรรค และแนวทางการแก้ไข” (เสาวภา พรศิริพงษ์ และ วิจิต เปานิล, 2543) โดยนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุดิบสมุนไพรในแง่มุมต่างๆ ทั้งแหล่งที่มา วิธีการเก็บ การแปรรูป การจำหน่าย การตรวจสอบคุณภาพเบื้องต้น ช่องทางการกระจายสู่ผู้ผลิต รวมทั้งปัญหาอุปสรรคเกี่ยวกับวัตถุดิบสมุนไพร และข้อเสนอแนะเพื่อเป็นแนวทางการปรับปรุงพัฒนาวัตถุดิบพืชสมุนไพร

ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เก็บข้อมูลภาคสนามจากผู้ปลูก

หรือเก็บวัตถุดิบสมุนไพรจำหน่าย ผู้แปรรูปสมุนไพรเบื้องต้น ผู้รับซื้อวัตถุดิบสมุนไพรระดับท้องถิ่น เจ้าของร้านขายส่งสมุนไพรทั้งในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมทั้งผู้ใช้วัตถุดิบสมุนไพร ด้วยเทคนิคการสังเกต สัมภาษณ์แบบเจาะลึก และจัดสนทนากลุ่ม เก็บข้อมูลด้วยการจดบันทึกและบันทึกเทป ร่วมกับการใช้ข้อมูลสถิติของหน่วยงานราชการ ดำเนินการเก็บข้อมูลระหว่างเดือน มีนาคม 2542- ตุลาคม 2543

ผลการศึกษา

วัตถุดิบสมุนไพรที่ใช้ปรุงยาของคนไทยตั้งแต่สมัยพระเจ้าชัยวรมันที่ 7 (พินน พินนพงศ์ และสุภาภรณ์ ปิณฑิร, 2537) จวบจนปัจจุบัน มีทั้งส่วนของวัตถุดิบสมุนไพรที่

* รองศาสตราจารย์ประจำสถาบันวิจัยภาษาและวัฒนธรรมเพื่อพัฒนาชนบท มหาวิทยาลัยมหิดล

** อาจารย์ประจำคณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

นำเข้าจากต่างประเทศและวัตถุดิบสมุนไพรภายในประเทศสมุนไพรเหล่านี้มีที่มา คุณภาพ และการกระจายแตกต่างกัน ในประเด็นที่น่าสนใจ ดังนี้

สมุนไพรจากต่างประเทศ

สมุนไพรจากต่างประเทศเป็นสมุนไพรกลุ่มหนึ่งที่ใช้กันไม่น้อยในตำรายาไทย จากรายการสมุนไพรชนิดต่างๆ ที่ใช้ในตำรับยาสามัญประจำบ้านแผนโบราณ 28 ตำรับ (ราชกิจจานุเบกษา, 2537) ซึ่งประกอบด้วยสมุนไพรทั้งหมด 197 ชนิด มีอยู่ 172 ชนิด เป็นสมุนไพรที่เป็นพืชหรือได้มาจากพืช ส่วนที่เหลืออีก 25 ชนิด เป็นสมุนไพรที่มาจากสัตว์หรือแร่ธาตุ ในจำนวนนี้มีสมุนไพรที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศอย่างน้อย 27 ชนิด ส่วนอีก 9 ชนิด มีทั้งที่นำเข้าและที่ปลูกในประเทศ ส่วนการสำรวจตำรับยาแผนโบราณที่ขึ้นทะเบียนไว้ในช่วงปี 2526-2535 จำนวน 3,079 ตำรับ (คณะทำงานเพื่อศึกษาวิเคราะห์ระบบยาของประเทศไทยและคนอื่น ๆ, 2537 : 822) พบว่ามีสมุนไพร 30 ชนิด ที่พบมากในทะเบียนตำรับยาแผนโบราณ ในจำนวนนี้มีสมุนไพรถึง 20 ชนิดที่เป็นสมุนไพรที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ได้แก่ กานพลู ชะเอมเทศ โกรหู้บัว โกรหู้เชียง โกรหู้สอ พิมเสน การบูร ลูกจันทน์ ดอกจันทน์ โกรหู้กระดูก เกล็ดสระระแห่ เทียนดำ โกรหู้เขมา โกรหู้น้ำเต้า อบเชยเทศ เทียนขาว จันทน์เทศ กฤษณา ยาค้า และชะเอม อีก 10 ชนิด ได้แก่ คีปัส ชิงแห้ง น้ำผึ้ง ลูกกระวาน พริกไทย จันทน์เทศแดง ว่านน้ำ เปราะหอม ดอกบุนนาค และหัวเห็ดหมู เป็นสมุนไพรที่ผลิตในประเทศ

สำลี ใจดี (2532) ได้ประมาณการว่า ร้อยละ 20 ของสมุนไพรที่ใช้ในอุตสาหกรรมยาแผนโบราณทั้งหมดเป็นสมุนไพรที่นำเข้าจากต่างประเทศ มีมูลค่าการนำเข้าประมาณ 600-1,180 ล้านบาทต่อปี ในการศึกษาครั้งนี้ได้จัดสนทนากลุ่มกับเจ้าของร้านขายสมุนไพร ที่ทำธุรกิจทั้งขายส่ง ขายปลีกสมุนไพร และนำเข้าสมุนไพรจากต่างประเทศ ผู้ให้ข้อมูลได้ประมาณอัตราส่วนการใช้สมุนไพรไทยกับสมุนไพรนำเข้าจากต่างประเทศว่ามีจำนวนชนิดเท่าๆ กัน ซึ่งรวมถึงสารเคมี เช่น พิมเสน เมนทอลที่ต้องใช้ในยาไทยด้วย แต่ถ้าเทียบอัตราส่วนเฉพาะพืชสมุนไพรจะนำเข้าประมาณร้อยละ 40 ของชนิดสมุนไพร

ไว้ในร้านทั้งหมด ในส่วนข้อมูลจากผู้ผลิตพบว่าปริมาณสมุนไพรในประเทศและนำเข้าจะใช้แตกต่างกันไปตามแต่ลักษณะของยาที่ผลิตแต่ละแห่งซึ่งมีตำรับยาไม่เหมือนกันจากการสัมภาษณ์เจ้าของโรงงานยาโพธิ์พิศาลซึ่งเป็นผู้ผลิตยาไทยขนาดกลางรายหนึ่งระบุว่ามิสมุนไพรที่เป็นของนำเข้าประมาณร้อยละ 20 ของชนิดสมุนไพรที่ใช้ทั้งหมด แต่เมื่อเทียบราคาที่ซื้อต่อปีแล้วจะใกล้เคียงกับมูลค่าของสมุนไพรในประเทศที่มีอยู่ประมาณร้อยละ 80

สาเหตุของการนำเข้าสมุนไพร

อิทธิพลวัฒนธรรมการรักษาโรคของจีนและอินเดียที่ประเทศไทยได้รับมาพร้อมๆ กับการเผยแพร่พุทธศาสนาและการอพยพมาตั้งถิ่นฐานของคนจีนในอดีต ได้เป็นปัจจัยสำคัญ ที่ทำให้คนไทยรับตำรับยาหลายชนิดที่มีสมุนไพรที่ไม่สามารถปลูกได้ในประเทศมาใช้ การศึกษาล่าสุดพบว่ายังมีปัจจัยอื่นที่ทำให้ต้องสั่งซื้อวัตถุดิบสมุนไพรบางชนิดเข้ามาใช้ ทั้ง ๆ ที่พืชหลายอย่างสามารถปลูกหรือหาได้ภายในประเทศ ปัจจัยเหล่านี้ได้แก่ 1) ปริมาณสมุนไพรในประเทศไทยไม่พอเพียงกับความต้องการของตลาด หรือหายาก เช่น รากเจตมูลเพลิงแดง พริกไทย ดอกจันทน์เทศ คำฝอย หรือไม้กฤษณา เป็นต้น 2) คุณภาพสมุนไพรที่มีอยู่ไม่ดัดแปลงเมื่อเทียบกับของต่างประเทศ เช่น ดอกกานพลู เปลือกอบเชย เป็นต้น 3) สมุนไพรจากต่างประเทศบางชนิดมีราคาถูกกว่าหรือใกล้เคียงกับที่ปลูกในประเทศ จากการสัมภาษณ์ผู้ขายส่งได้ยกตัวอย่างดอกคำฝอยที่ปลูกในภาคเหนือ จะราคาขายปลีกโลกรั่มละ 300 บาท ในขณะที่ของอินโดนีเซียราคาปลีกโลกรั่มละ 50 บาท หรือมะขามแขกที่นำเข้าจากอินเดีย ราคาจะเท่ากับที่ปลูกในประเทศ ผู้ใช้ส่วนหนึ่งนิยมใช้สมุนไพรจากต่างประเทศเนื่องจากเชื่อว่าคุณภาพดีกว่ารวมทั้งบรรจุกัมมะสะอาดเรียบร้อยกว่าของในประเทศ

แหล่งของวัตถุดิบสมุนไพรจากต่างประเทศ

แหล่งนำเข้าสมุนไพรได้มาจากหลายประเทศโดยเฉพาะจากประเทศจีน ซึ่งมีทั้งส่วนที่ส่งตรงจากประเทศจีนและส่วนที่ส่งผ่านฮ่องกง สมุนไพรประเภทเครื่องเทศจะนำเข้าจากอินโดนีเซียและอินเดีย เป็นหลัก สมุนไพรป่าจะนำเข้าจากเพื่อนบ้านผ่านทางชายแดน แหล่งที่เป็น

ศูนย์รวมของสมุนไพร ที่นำเข้าจากต่างประเทศจะอยู่ย่าน
วงเวียนอัสสัมชัญสองกรกฎา ตัวอย่างสมุนไพรบางชนิดที่นำ
เข้าจากต่างประเทศและแหล่งนำเข้า เช่น ลูกกระวาน
โกฐชนิดต่าง ๆ นำเข้าจากจีน, ดอกจันทร์ ลูกจันทร์
คำฝอย กานพลู ชะเอมเทศ นำเข้าจาก อินโดนีเซีย และ
จีน, หญ้าฝรั่ง นำเข้าจาก สเปน, เครื่องเทศ นำเข้าจาก
อินโดนีเซีย อินเดีย และกลุ่มเขินต่างๆ นำเข้าจาก อิน
โดนีเซีย อินเดีย และตะวันออกกลาง เป็นต้น นอกจากนี้
ยังมีสมุนไพรอีกบางส่วนที่นำเข้ามาใช้ในประเทศส่วนหนึ่ง
และส่งต่อไปยังประเทศที่ 3 อีกส่วนหนึ่ง เช่น พริกไทย
อบเชย กานพลู ลูกจันทร์ ดอกจันทร์ เมล็ดขี้หรว
บไผ่ก๊ก กระวาน เร่ว เป็นต้น

คุณภาพและราคาของสมุนไพรนำเข้า

สมุนไพรนำเข้าส่วนใหญ่จะมีคุณภาพดี สะอาด
มีการคัด หั่นขนาดตามที่ต้องการ อบแห้งสนิท บรรจุ
กระสอบในปริมาณที่แน่นอน ทำให้สะดวกในการใช้
และตรวจสอบปริมาณคงเหลือ นอกจากนี้ผู้ขายส่งสมุนไพร
จากต่างประเทศยังให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า สมุนไพรที่นำ
เข้าแทบทุกชนิดก่อนนำมาจำหน่ายจะผ่านกระบวนการทำ
ความสะอาดพิเศษอีกครั้งหนึ่ง ทั้งการล้าง การหั่น การนึ่ง
โดยจะมีผู้รับจ้างทำการล้างสินค้าเหล่านี้โดยเฉพาะ มิฉะนั้น
จะขายยากเพราะสมุนไพรจะดูไม่สวย อย่างไรก็ตาม
แหล่งข้อมูลบางรายระบุว่า ยังพบว่าการตั้งใจปน
ปลอมมาบ้าง เช่น มีการย้อมสี หรือปนทรายมาในดอก
คำฝอยเพื่อเพิ่มน้ำหนักต้องใช้วิธีการร่อนออก ส่วน
สมุนไพรที่นำเข้าจากประเทศเพื่อนบ้านผ่านทางชายแดน
มักมีลักษณะเช่นเดียวกับสมุนไพรภายในประเทศที่เก็บจาก
ป่าซึ่งจะกล่าวโดยละเอียดต่อไป

ส่วนราคาสมุนไพรที่นำเข้าจากต่างประเทศเกือบ
ทั้งหมดมีราคาโดยเฉลี่ยแพงกว่าสมุนไพรภายในประเทศ
มากโดยเฉพาะหลังจากการปรับตัวของค่าเงินบาท ผู้ผลิต
รายหนึ่งระบุว่าในคำรับยาที่ทำอยู่มีสมุนไพรอยู่ 40 ชนิด
มีอยู่ 10 ชนิด เป็นสมุนไพรที่นำเข้าจากต่างประเทศซึ่ง
มีราคาเท่ากับสมุนไพรภายในประเทศอีก 30 ชนิดรวมกัน

สมุนไพรภายในประเทศ

การศึกษากครั้งนี้พบว่าสมุนไพรภายในประเทศที่

ใช้อยู่ในปัจจุบัน มีที่มาจาก 2 แหล่งหลัก คือ จากการ
เพาะปลูกในลักษณะของพืชเศรษฐกิจ และจากการเก็บ
จากธรรมชาติ จากการประมาณการของกลุ่มผู้ค้าส่งสมุนไพร
ระบุว่า วัตถุดิบสมุนไพรไทยที่จำหน่ายอยู่ในร้านค้า
ส่งประมาณร้อยละ 80 เป็นสมุนไพรที่ได้มาจากธรรมชาติ
ส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 20 ได้จากการเพาะปลูก
ของเกษตรกร

วัตถุดิบสมุนไพรที่มาจากการเพาะปลูก ส่วน
ใหญ่จะเป็นพืชเศรษฐกิจที่ปลูกเพื่อจำหน่ายเป็นอาหารหรือ
สามารถขายได้ในรูปที่ไม่ใช่สมุนไพรอยู่แล้ว เช่น ขมิ้นชัน
ขมิ้นอ้อย จิง พริกไทย บัวหลวง มะลิ เติย ฯลฯ ส่วนที่
ปลูกเพื่อทำยาจริงๆ มีอยู่ไม่มากนักและยังมีส่วน
ทำน้อย เช่น เจตมูลเพลิงแดง ไพล มะขามแขก หญ้า
หนวดแมว ทองพันชั่ง พญาปล้องทอง ฯลฯ ในระยะ
หลังที่สมุนไพรได้รับการยอมรับมากขึ้น จึงมีส่วนสนใจหัน
มาปลูกสมุนไพรจำหน่ายกันมากขึ้นโดยมักส่งให้กับผู้รับ
ซื้อที่แน่นอน เช่น โรงพยาบาลชุมชนที่มีการผลิตยาสมุนไพร
หรือสถานที่ผลิตยาแผนโบราณในท้องถิ่นที่เข้ามา
ติดต่อ การที่เกษตรกรจะเลือกปลูกสมุนไพรจำหน่ายหรือไม่
ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัยประกอบกัน ดังนี้

1) ความเหมาะสมของพื้นที่ปลูก แม้สมุนไพร
ส่วนใหญ่จะสามารถปลูกกระจายอยู่ทั่วทุกภาคของประเทศ
แต่สมุนไพรบางชนิดก็ต้องการพื้นที่พิเศษให้เหมาะกับการ
เจริญเติบโต เช่น คำฝอย หญ้าหวาน เหมาะจะปลูกแถบ
เชียงใหม่ เชียงราย ส่วนจังหวัดจันทบุรี และภาคใต้ ที่
ฝนตกชุกและมีความชื้นสูงเหมาะกับการปลูก เร่ว พริกไทย
ดีปลี หรือกานพลู เป็นต้น อย่างไรก็ตามความเหมาะสม
ที่กล่าวถึงนี้เป็นการตัดสินใจโดยประสบการณ์ของ
ผู้ใช้และผู้รับซื้อสมุนไพร และมักสังเกตจากลักษณะ
ภายนอกเช่นสีหรือความสมบูรณ์เท่านั้น การศึกษาใน
ห้องปฏิบัติการเพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างในปริมาณสาร
สำคัญของสมุนไพรที่ปลูกในพื้นที่ต่างกันยังไม่พบว่ามี
การศึกษาแต่อย่างใด

2) ความคุ้นเคยกับการปลูกพืชสมุนไพรชนิด
นั้น ๆ แม้ว่าพื้นที่บางแห่งมีความเหมาะสมในการปลูก
สมุนไพร แต่หากเป็นพืชที่เกษตรกรไม่คุ้นเคยในการ
ปลูกมาก่อนเกษตรกรก็จะไม่ปลูก เพราะไม่มีความมั่นใจ
ในเรื่องเทคนิคการปลูกและรายได้ที่จะได้รับ ต่อกรณีนี้

การส่งเสริมการปลูกจากหน่วยงานทางวิชาการหรือจากผู้ผลิตโดยตรงจะช่วยให้มีการปลูกพืชสมุนไพรมากขึ้น

3) **ราคารับซื้อสมุนไพร** รายได้จากการเพาะปลูกนับว่าเป็นจุดสำคัญที่สุดที่จะเป็นแรงจูงใจเกษตรกรให้หันมาปลูกสมุนไพรแทนหรือปลูกเพิ่มเติมจากพืชเศรษฐกิจที่ปลูกอยู่เดิม ก่อนตัดสินใจปลูก เกษตรกรมักรอผลที่เกิดขึ้นจากการทดลองทำของเพื่อนบ้านก่อนเมื่อมั่นใจจึงค่อยๆ เปลี่ยนจากการปลูกพืชชนิดเดิม

4) **ช่องทางการตลาด** เนื่องจากตลาดวัตถุดิบสมุนไพรมีขนาดเล็กมากเมื่อเทียบกับตลาดพืชเศรษฐกิจทั่วไปช่องทางการจำหน่ายสมุนไพรที่ปลูกจึงมีความสำคัญไม่น้อยไปกว่าราคารับซื้อสมุนไพร การที่แหล่งรับซื้อหลักอยู่ที่กรุงเทพฯ แหล่งของการปลูกสมุนไพรที่สำคัญจึงเป็นพื้นที่รอบๆ เช่น นครปฐม กาญจนบุรี ราชบุรี สุพรรณบุรี นนทบุรี หรือแม้แต่ในเขตกรุงเทพมหานคร ย่านคลองจั่น โดยเฉพาะสมุนไพรที่ปลูกได้ทั่วไป เช่น บัวบก เตยหอม เป็นต้น ส่วนในพื้นที่ต่างจังหวัดมักปลูกขายเฉพาะเมื่อมีแหล่งรับซื้อในท้องถิ่นที่แน่นอนเท่านั้น

5) **วิธีการเตรียมสมุนไพรเพื่อจำหน่าย** การจำหน่ายสมุนไพรมีความแตกต่างจากการจำหน่ายผลผลิตทางการเกษตรอื่นๆ ที่ต้องรู้ว่าควรเก็บเมื่อใดและเก็บอย่างไร ใช้ส่วนไหน และต้องมีการแปรรูปขั้นต้น ณ สถานที่ผลิตระดับหนึ่งก่อนนำออกมาจำหน่าย เช่น ต้องล้าง สับ ให้ได้ขนาดตามที่ตลาดต้องการ และตากให้แห้งสนิท และบรรจุกระสอบก่อนนำออกจำหน่าย บางชนิดต้องใช้เทคนิคพิเศษ เช่น รากเจตมูลเพลิงแดง จิง หรือ โพล ต้องนึ่งก่อนที่จะนำมาตากแห้ง การเตรียมสมุนไพรมาจำหน่ายในรูปแบบที่ไม่ตรงกับความต้องการของตลาดอาจไม่มีผู้รับซื้อ หรือถูกกดราคาลงมาก สมุนไพรจากแหล่งธรรมชาติ แหล่งธรรมชาติของสมุนไพรอาจได้มาจากท้องไร่ ท้องนา ที่รกร้าง หรือพื้นที่ป่า พื้นที่ที่เป็นแหล่งของการเก็บสมุนไพรจากธรรมชาติมาจำหน่ายส่วนใหญ่มาจากจังหวัดในภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ส่วนภาคเหนือและภาคใต้มีค่อนข้างน้อย ผู้รับซื้อสมุนไพรระบุว่าสมุนไพรชนิดเดียวกันที่ได้จากพื้นที่ต่างกันก็จะมีคุณภาพแตกต่างกันไป เช่น หนุ้าคา ทางราชบุรีจะดีกว่าคือ ขนาดใหญ่กว่าน้ำหนักดีกว่าของจังหวัดสุรินทร์และนครราชสีมา ในแต่ละพื้นที่ก็จะมีสมุนไพรเด่นของตัวเองที่รู้

กันในวงการสมุนไพร เช่น กาญจนบุรี ราชบุรี จะมีสมุนไพรจำพวก หนุ้าเห้วหมู หนุ้าคา และยาที่เป็นรากไม้ เปลือกไม้ หรือแก่นไม้ เช่น รากชะอ้อน แก่นฝาง นครปฐมจะมียาในกลุ่มเกสร เนื่องจากมีวัดจำนวนมากที่ปลูกไม้ดอกไว้ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือจะเป็นพืชป่า เช่น ม้ากระทืบโรง ผลกระเบา สมอไทย ภาคเหนือจะเน้นในกลุ่มของเกสรดอกไม้ เช่น บุนนาค สารภี บอระเพ็ด เพกา ส่วนภาคใต้และตะวันออกจะมีหัวร้อยรู กระวาน เบี้ย ชนิดต่าง ๆ เป็นต้น

การที่คนในแต่ละพื้นที่จะหาเก็บสมุนไพร จากธรรมชาติมาจำหน่ายหรือไม่ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัยประกอบกัน ได้แก่

1. **เป็นพื้นที่ที่มีสมุนไพรอยู่มากพอ** การที่จะเก็บสมุนไพรชนิดใดมาขายต้องสามารถหาสมุนไพรนั้นๆ ได้มากพอคุ้มค่าขนส่งที่จะนำมาขาย เนื่องจากสมุนไพรที่จะนำมาขายมักต้องทำให้แห้งและบรรจุกระสอบข่าวสารให้แน่นกระสอบละประมาณ 25-40 กิโลกรัม บางครั้งอาจมีตัวแทนจากร้านหรือคนกลางมารับซื้อถึงในหมู่บ้าน แต่ก็มักได้ราคาต่ำกว่าการนำมาขายเอง หากมีปริมาณไม่มาก เช่น เกสรดอกไม้ต่างๆ อาจติดต่อขายให้กับร้านยาไทยในท้องถิ่น

2. **รู้จักสมุนไพรชนิดนั้น** สมุนไพรในตำรายาไทยหลายชนิดเป็นไม้ป่าที่ผู้คนรู้จักน้อย การที่จะนำสมุนไพรเหล่านี้มาจำหน่ายต้องมีคนที่รู้จักสมุนไพรชนิดนั้นๆ ว่ามีลักษณะอย่างไร จะพบได้ในพื้นที่แบบไหนและมีวิธีการหาสมุนไพรอย่างไร ผู้รับซื้อสมุนไพรได้สะท้อนความสำคัญของการต้องรู้จักสมุนไพรที่จะนำมาขายว่า

“...ของเรา คนที่ประจำบางทีตายไป ไม่ได้ถ่ายทอดให้ลูกหลานหรือลูกหลานไม่เอา ก็คือหายไปกับคนนั้นเลย ตายตามไปกับคนนั้นเลย การถ่ายทอดก็คือเค้าพาเข้าไปไปด้วย เหมือนกับพาลูกหลานหรือใครที่คิดจะทำเค้าก็จะพาไปหาด้วย คนนั้นก็ทำต่อได้ ตอนหลังเมื่อ 3-4 ปีได้มั้ง ช่วงโน้นที่โรงงานเกิดขึ้นเยอะๆ เค้าก็จะบ่นกันว่าให้ลูกเข้าโรงงานดีกว่า ค่าแรงแพงกว่า ยา ทำยากกว่าจะได้กิน”

3. **รู้ช่องทางขายและวิธีแปรรูปเบื้องต้น** ผู้เก็บสมุนไพรขายนอกจากต้องรู้ชนิดของสมุนไพรแล้ว ต้องรู้ว่าทำแล้วจะนำไปขายที่ใด และจะต้องทำมาในลักษณะ

โดจึงจะขายได้ราคา เช่น หัวหมูหลังจากขูดขึ้นมาต้องเผาไฟและคั่วเพื่อให้ขนหลุดออกก่อนจึงจะเอามาขายได้หรือหูกาคาหลังจากไถและเก็บขึ้นมาแล้ว ต้องมาแกะเอาเปลือกออก สับและตากให้แห้งก่อน ซึ่งเป็นขั้นตอนที่ใช้เวลาและแรงงานมากพอควร วิธีการทำสมุนไพรและช่องทางในขายเหล่านี้มักมีการปกปิดกันระดับหนึ่ง มักทำกันทั้งหมู่บ้านและปกปิดไม่ให้หมู่บ้านอื่นรู้เพราะอาจแย่งแหล่งวัตถุดิบหรือตลาดที่ส่งขาย

4. ขึ้นกับรายได้หลักและเวลาว่าง การเก็บสมุนไพรจากธรรมชาติมาขายเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีแรงงานและเวลาเหลือหลังจากทำอาชีพหลัก เช่น ทำไร่ ทำนา และค่าตอบแทนที่ได้ค่อนข้างต่ำ รายได้จากการหาสมุนไพรขายอยู่ที่ประมาณ 3,000-5,000 บาทต่อปีต่อครอบครัว ขึ้นกับความขยันในการทำ ดังนั้นครอบครัวเหล่านี้จึงต้องมีอาชีพหลักอย่างอื่นร่วมด้วย ในพื้นที่ที่มีการจ้างแรงงานในอัตราจ้างที่สูง เช่น ย่านที่มีโรงงานอุตสาหกรรมหรือในพื้นที่ภาคใต้ จะมีการหาสมุนไพรขายน้อย หมอชาวบ้านหนึ่งในภาคใต้ระบุว่า คนทางภาคใต้มีงานที่มีรายได้ค่อนข้างดีอยู่แล้ว การหาเก็บสมุนไพรซึ่งมีอยู่จำนวนมากน้อยในภาคใต้มาขาย จึงเป็นงานที่ไม่มีใครสนใจจะทำ

การเก็บสมุนไพรจากป่าขาย เป็นอาชีพที่สืบทอดมาจากบรรพบุรุษ ต้องมีการเรียนรู้ต้นไม้ชนิดต่างๆ ว่าไม้ที่ขายได้แต่ละชนิดมีลักษณะอย่างไร อยู่ที่ไหน นำมาขายได้อย่างไร และรู้ว่าช่วงใดควรเก็บสมุนไพรชนิดใดมาขาย สมุนไพรที่หาจำหน่ายมักเป็นสมุนไพรในป่า ปัจจุบันต้องหาเข้าไปในป่าลึกยิ่งขึ้นเรื่อยๆ เช่น ม้ากระทืบโรง หัวร้อยรู ร้านขายส่งสมุนไพรรายหนึ่งระบุว่าสมุนไพรบางชนิด เช่น คุละ หัวข้าวค่า ไม่มีคนหาขายให้เป็นเวลา 10 กว่าปีแล้ว อาจไม่มีใครรู้แล้วว่าต้นจริงๆ เป็นอย่างไร จะต้องไปเก็บมาจากที่ไหน เพราะไม่มีใครรับถ่ายทอดความรู้มาเมื่อคนเก่าหมดไปจึงไม่มีใครรู้จักอีก การเก็บสมุนไพรในป่าโดยผู้ที่ไม่รู้จักต้นไม้เป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ได้สมุนไพรไม่ถูกชนิดมา หากร้านรับซื้อก็ไม่ชำนาญ ต้นไม้เหล่านั้นอาจผ่านไปสู่มือบริโภคนจนเกิดอันตรายได้เช่นกัน

การหาสมุนไพรในลักษณะนี้จะทำเป็นทีมซึ่งมักเป็นกลุ่มของญาติพี่น้อง จากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้หาสมุนไพรแถบอำเภอปากช่องให้ข้อมูลเกี่ยวกับการหาสมุนไพร

เป็นอาชีพว่า ต้องมีการลงทุนร่วมกันก่อนเพื่อใช้เป็นค่ารถ ค่าเสบียงอาหาร ค่าจ้างรายวันเมื่อต้องการแรงงานเพิ่มเพื่อขนสมุนไพรที่หาไว้ออกมา และเมื่อขายสมุนไพรได้แล้วจึงนำเงินมาแบ่งกัน จำนวนคนในทีมแต่ละครั้งจะไม่เท่ากันขึ้นกับการว่างของแต่ละคน โดยเฉลี่ยจะมีกลุ่มละประมาณ 5-6 คน และใช้เวลาประมาณ 1 เดือน จึงจะได้สมุนไพรออกมาขายครั้งหนึ่ง การหาสมุนไพรมักมีพื้นที่ขอบเขตในการหาของตัวเองประจำ ซึ่งคนหาสมุนไพรรายอื่นก็มักจะไม่เข้ามาหาในเขตนี้ เว้นแต่ในพื้นที่ที่ไม่มีใครเป็นเจ้าของอยู่ก็จะใช้ร่วมกันได้ แหล่งที่มีสมุนไพรส่วนใหญ่จะเป็นพื้นที่ป่าสงวน พื้นที่หลักแห่งหนึ่งของกลุ่มผู้หาสมุนไพรที่ปากช่องคือภูเขาเขตรักษาพันธุ์สัตว์ป่าในจังหวัดสระบุรี ซึ่งจะพบจันทน์แดงมาก การหาสมุนไพรเป็นอาชีพจะเก็บสมุนไพรตามความต้องการของผู้รับซื้อเพื่อให้ได้ราคาดีและมักเป็นสมุนไพรที่หายากไม่ค่อยมีใครทำมาขาย เช่น จันทน์แดง กำลังวัวเถลิง พญามือเหล็ก วิธีการทำหลังจากพบต้นสมุนไพรแล้วจะตัดส่วนที่ต้องการมาและสับตากในป่าทันที เมื่อได้มากอาจจ้างคนเข้าไปช่วยขนออกมาโดยจะเสียค่าแรงวันละ 150 บาท

การเก็บสมุนไพรขายในลักษณะนี้ผู้ให้ข้อมูลระบุว่าปัจจุบันได้รับผลกระทบมากจากความเข้มงวดของเจ้าหน้าที่ป่าไม้ มีหลายครั้งที่ถูกจับและยึดสมุนไพรไป ต้องเสียค่าปรับทั้งในและนอกกระสอบ ตั้งแต่ 2,000-3,000 บาท ไปจนถึงมากกว่าหนึ่งหมื่นบาท ขึ้นกับจำนวนและชนิดของสมุนไพร การทำลายป่าทำให้สมุนไพรหลายชนิดมีจำนวนลดลง การเก็บสมุนไพรออกขายในลักษณะนี้เป็นสาเหตุสำคัญอย่างหนึ่งของการหมดไปของสมุนไพรในป่าด้วย เนื่องจากสมุนไพรในป่ามักเป็นของหายาก ราคาแพง ใช้เวลานานกว่าจะเจริญเติบโตจนสามารถนำมาทำยาได้ เมื่อพบจึงตัดมาขายให้ได้มากที่สุดโดยแทบไม่คำนึงว่ามีส่วนไว้ทำพันธุ์ต่อไปหรือไม่ อย่างไรก็ตามการหาสมุนไพรลักษณะนี้ต้องอาศัยความอดทนสูง ต้องเสี่ยงชีวิตเพื่อไปเก็บสมุนไพรบางชนิดที่อยู่ตามชะง่อนผาหรือยอดเขาและขึ้นกับดินฟ้าอากาศ หากมีฝนตกอาจทำให้ยาที่สับไว้ขึ้นราจนเน่าเสียหายได้ แต่วิธีการหาสมุนไพรลักษณะนี้ก็ยังคงเป็นวิธีการหลักในการหาสมุนไพรมาป้อนตลาดสมุนไพรของประเทศ และยังคงเป็นวิธีที่จะต้องใช้ไปอีก

ไม่ต่ำกว่า 10 ปี เพราะปัจจุบันยังไม่มีมาตรการอื่นมารองรับหรือทดแทนการนำสมุนไพรจากป่าออกมาใช้แต่อย่างใด

คุณภาพของสมุนไพรภายในประเทศ

คุณภาพของสมุนไพรที่ได้จากแหล่งภายในประเทศมักได้รับเสียงร้องเรียนจากผู้ไ้ว่า ไม่ค่อยสะอาด มีเศษอิฐ ดิน ทราย เชือก ตะปู ปนมากับสมุนไพร มีการปนปลอมโดยการเก็บเอาส่วนที่ไม่ต้องการ เช่น สมุนไพรที่ใช้ใบก็จะนำต้น กิ่งก้าน หรือราก สับรวมๆ มาด้วย หรือยอมสืเพื่อให้ดูดีและปกปิดคุณภาพที่แท้จริงนอกเหนือจากคุณภาพทางกายภาพที่มีปัญหาที่สังเกตเห็นได้ง่ายดังกล่าวแล้ว คุณภาพภายในสมุนไพรซึ่งหมายถึงสารสำคัญต่างๆ ที่ช่วยให้สมุนไพรมีฤทธิ์ในการรักษาโรคนั้น ยังพูดถึงกันน้อยมากในวงการสมุนไพรไทย ดังนั้นการที่จะผลิตวัตถุดิบสมุนไพรที่มีคุณภาพดีได้นั้น ขึ้นอยู่กับหลายส่วน ทั้งเกษตรกรผู้ผลิต ผู้รับซื้อคนกลาง ผู้ไ้ รวมทั้งหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาสมุนไพรด้วย

เกษตรกรผู้ปลูกหรือเก็บหาสมุนไพร มักถูกผู้รับซื้อพูดถึงว่าเป็นกลุ่มสำคัญที่ทำการปนปลอมผสมส่วนอื่นๆ ของสมุนไพรเข้ามาเพื่อให้ได้มีน้ำหนักมากขึ้น รวมทั้งทำยาไม่สะอาด เช่น ตากบนพื้นดินโดยไม่หาวัดครอบกันฝุ่น ตากสมุนไพรไม่ให้แห้งสนิทเพื่อให้น้ำหนักมากขึ้น ทำให้สมุนไพรที่เก็บอยู่ในกระสอบขึ้นรา หรือตากแบบไม่เอาใจใส่ปล่อยให้ถูกน้ำค้างทำให้สมุนไพรสีคล้ำไม่สวย การทำลักษณะนี้ส่วนหนึ่งอาจเนื่องจากความไม่รู้ของเกษตรกรที่ว่าสมุนไพรต้องการความพิถีพิถันในคุณภาพมากกว่าผลิตภัณฑ์อื่นๆ แต่อีกส่วนหนึ่งเป็นเพราะราคาของสมุนไพรที่รับซื้อจากเกษตรกรต่ำมาก ทำให้ขาดความพิถีพิถันในการเตรียม และให้ความสนใจกับเรื่องความสะอาดหรือคุณภาพด้านอื่น ๆ น้อย การทำให้มีน้ำหนักเพิ่มขึ้นด้วยวิธีการต่าง ๆ เป็นวิธีการหนึ่งที่จะช่วยให้ได้ราคาสูงขึ้น ส่วนพันธุ์สมุนไพรที่ปลูกส่วนใหญ่มักเป็นพันธุ์พื้นเมือง มีน้อยมากที่จะได้รับพันธุ์สมุนไพรดี ๆ หรือพันธุ์ที่ได้รับการปรับปรุงพัฒนาขึ้นเพื่อให้มีสารสำคัญสูง

ในส่วนของการเก็บสมุนไพรที่เก็บจากธรรมชาติ อาจมีปัญหาเรื่องการเก็บสมุนไพรผิดชนิด เนื่องจากสมุนไพรที่ทางร้านรับซื้อให้ดูเป็นตัวอย่างมักเป็นสมุนไพรแห้งและ

บอกชื่อที่เรียกกันในภาคกลาง จากนั้นเป็นหน้าที่ของผู้หาสมุนไพรที่ต้องค้นคว้าว่าสมุนไพรดังกล่าวคือต้นไม้อะไรรุ่นใดมีลักษณะของต้นสดเป็นอย่างไร ซึ่งอาจใช้วิธีการสอบถามจากหมอชาหรือคนในท้องถิ่น อาจใช้ตำราบางเล่มอ้างอิง เช่น หนังสือไม้เทศเมืองไทย เพื่อดูคำอธิบายลักษณะของพืชและดูว่าชื่ออื่นๆ ของสมุนไพรชนิดนั้นมีอะไรบ้าง บางต้นอาจมีภาพลายเส้นหรือรูปถ่ายขาวดำให้ดู แต่ก็ยังมีโอกาสเข้าใจผิดได้มาก โดยเฉพาะสมุนไพรจำพวกแก่น ราก เปลือก ที่มีลักษณะภายนอกหลังจากแห้งแล้วใกล้เคียงกันมาก เมื่อพบจะตัดมาให้ผู้รับซื้อดูเป็นตัวอย่างก่อน ถ้าผู้รับซื้อขั้นต้นไม่เชื่อว่าจริงก็อาจดูผิด เมื่อทางร้านยินดีรับซื้อก็จะไปตัดมาขายตามปริมาณที่ต้องการ

ผู้รับซื้อสมุนไพรหรือร้านขายส่งสมุนไพร เป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่มีส่วนในการกำหนดคุณภาพของสมุนไพร จากการสัมภาษณ์ผู้ขายส่งจะพบว่าผู้ขายส่งเป็นผู้ที่มีส่วนสำคัญในการกำหนดคุณภาพของสมุนไพรที่จะเข้าสู่ระบบตลาด เป็นผู้ที่จะให้ข้อมูลกับผู้ปลูกและผู้หาสมุนไพรมาจำหน่าย ตั้งแต่สมุนไพรแต่ละชนิดมีลักษณะอย่างไร จะต้องเลือกเก็บอย่างไร เมื่อใด และต้องแปรรูปสมุนไพรให้มีลักษณะอย่างไร สมุนไพรจึงจะได้ราคาดี ผู้รับซื้อสมุนไพรรายหนึ่งเล่าว่า

“ถ้าใครไม่เคยทำจะเอามาส่งนี่ลำบากใจ เพราะว่ามันวิธีตาก ต้องมานั่งสอนกันอีกว่า คุณตากสกกปรกอย่างนี้ไม่ได้นะ คุณต้องเอาสังกะสีรองนะ ต้องตากอย่างนั้นนะ ต้องแห้งอย่างนี้ มีความชื้นฉั่นไม่รับซื้อนะ มันลำบากเหมือนกัน แต่ถ้าเป็นชาวบ้านที่เราซื้อขายกันประจำมันง่าย”

อย่างไรก็ตามจากการสัมภาษณ์หมอแผนโบราณหรือผู้ผลิตยารายย่อยที่ซื้อสมุนไพรมาจากผู้ขายส่ง หรือผู้รับซื้อคนกลาง ก็พบว่าบางครั้งคุณภาพของวัตถุดิบที่ไม่ดีส่วนหนึ่งน่าจะมาจากผู้ขายส่งที่เก็บยาไว้ขายนานจนแก่สุหรือมีแมลงมากิน แล้วเอามาปนขายไปกับยาใหม่ ทั้งนี้เนื่องจากแต่ละร้านต้องเก็บสมุนไพรไว้จำหน่ายไม่ต่ำกว่า 1,000 ชนิด

“เจตมูลเพลิงซื้อจากร้าน กว่าจะขายให้เราบางทีเขาคุณไว้ เก็บยังงี้ก็ไมรู้ บางทีเก็บใส่กระสอบมีทั้งแมลงสาบ ขึ้น อาจเก็บไว้ปี สองปี สามปี แล้วค่อยมาทยอยขาย”

ส่วนผู้ซื้อหรือผู้ผลิตยาแผนโบราณ จะเป็นผู้ที่ควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบการผลิตขั้นสุดท้าย ก่อนที่สมุนไพรจะถูกแปรรูปไป ผู้ผลิตส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญพินิจกับวัตถุดิบค่อนข้างมาก เพราะจะมีผลต่อสรรพคุณของยาที่ผลิต มักซื้อสมุนไพรจากเจ้าประจำที่เชื่อถือได้ แล้วต้องมาทำความสะอาดก่อนที่จะเอามาผลิต เช่น คัดด้วยมือหรือใช้วิธีการร่อนเพื่อเอาเศษดินทรายออก อาจใช้แม่เหล็กดูดเอาเศษโลหะที่ปนอยู่ออก หากล้างได้ก็จะล้างก่อน ซึ่งเสียเวลามาก บางรายใช้วิธีซื้อสมุนไพรที่คุณภาพดีกว่า สะอาดกว่ามาใช้ แม้ว่าราคาสูง แต่ไม่ต้องเปลืองแรงงานและเวลาทำความสะอาดอีกครั้ง โดยเฉพาะสมุนไพรหลักจะให้ความสำคัญเป็นพิเศษ

“เราก่อนข้างเน้นการซื้อวัตถุดิบ เราจะยอมให้เขาโกงราคา อย่างไม้กฤษณาเสนอมาสสามสี่พัน เราดูของแล้วบอกว่ารับไม่ได้ เราก็ต้องไปเอาเกรด หก เจ็ด พันบาท เพื่อจะได้ของที่ดีขึ้น ก็ต้องยอมแบบนี้บ้างตัว”

ผู้ผลิตยาที่มีสถานที่จัดเก็บวัตถุดิบมากพอ มักจัดซื้อสมุนไพรตามฤดูกาลที่มีมากและจัดเก็บไว้ในโกดังของโรงงานเอง ทำให้ดูแลเรื่องคุณภาพได้ดีกว่า

“บางอย่าง เช่น มะขามป้อม มันก็มีหน้าที่มันแก่ของมันครั้งเดียว แล้วพอมันร่วงหมด เค้าเก็บตาก เราก็รู้ว่าเดือนไหนเราก็ซื้อเข้ามาเลยห้ากระสอบเก็บไว้เลย ปีหน้าค่อยสั่งใหม่ ถ้าเราไปซื้อผิดหน้าเตี้ยแพง ...มะขามป้อม สมอ มะตูม พวกนี้ซื้อปีละครั้ง”

เทคนิคในการตรวจสอบคุณภาพเบื้องต้นของสมุนไพรที่ผู้รับซื้อสมุนไพรหรือผู้ผลิตยาใช้เพื่อให้มีความมั่นใจในคุณภาพของสินค้ามักประกอบด้วย การดูลักษณะภายนอกของสินค้าว่าใช่สมุนไพรชนิดที่ต้องการหรือไม่ วิธีการหั่น สับ ตรงกับที่ต้องการหรือไม่ ดูลักษณะของเนื้อไม้ สี กลิ่น ขนาด ความชื้น ซึ่งต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะตัวของผู้รับซื้อ ดูจากแหล่งที่มาของสมุนไพรว่ามาจากจังหวัดใด เพราะของในแต่ละจังหวัดจะมีลักษณะและคุณภาพแตกต่างกันในระดับหนึ่ง เช่น หนุ่ยาค่าต้องเป็นของราชบุรีจึงจะสวย จันทน์แดงทางภาคใต้ก็มีแต่เนื้อไม้จะสู้ทางภาคเหนือไม่ได้ มักกระเทิบโรงต้องของทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ นอกจากนี้จะซื้อจากผู้ที่เคยขายประจำ ที่ค่อนข้างไวใจได้ แต่ถ้าหากเป็นรายใหม่ที่มาเสนอขายต้องมีการตรวจสอบสินค้าเป็นพิเศษ

ราคาสมุนไพร

เนื่องจากตลาดสมุนไพรเป็นตลาดที่ค่อนข้างแคบ เมื่อเทียบกับสินค้าเกษตรอื่นๆ ที่ใช้เป็นอาหาร ความต้องการวัตถุดิบในแต่ละปีไม่เปลี่ยนแปลงมากนักเนื่องจากตลาดยาแผนโบราณไม่ได้มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว ดังนั้น ราคาของวัตถุดิบสมุนไพรโดยทั่วไปจึงไม่ค่อยเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะสมุนไพรที่พบทั่วไปในที่สาธารณะ เช่น ขี้เหล็ก แห้วหนู ขุมเห็ดเทศ หรือสมุนไพรที่สามารถปลูกขึ้นโดยทั่วไป เช่น ฟ้าทะลายโจร ทองพันชั่ง หนุ่ย หนวดแมว ส่วนสมุนไพรที่มีราคาสูงและเปลี่ยนแปลงขึ้นลงอยู่เสมอมักเป็นสมุนไพรที่ใช้เป็นอาหารหรือเครื่องเทศด้วย เช่น ขิง ขมิ้นชัน พริกไทย หรือเป็นสมุนไพรที่ต้องใช้เวลาและพื้นที่ปลูกชัดเจน เช่น ไพล ขมิ้นอ้อย ดีปลี หรือสมุนไพรป่าที่หาได้ยากหรือปลูกได้ยาก เช่น เจดมูลเพลิงแดง กฤษณา จันทน์แดง ราคาสมุนไพรที่สูงขึ้นบางครั้งขึ้นอยู่กับกำลังส่งออก การส่งออกสมุนไพรแต่ละชนิดอาจอยู่ในระดับหลายสิบตันจนถึงเป็นพันตันต่อปี ทำให้สมุนไพรหายไประยะหนึ่งจึงทำให้ราคาเพิ่มสูงขึ้นได้ แต่โดยทั่วไปจะเป็นไปตามกลไกทางการตลาด โดยจะขึ้นอยู่กับ

1. ความต้องการของตลาดในขณะนั้น การที่สมุนไพรเข้าสู่ตลาดน้อยอาจเนื่องมาจากความแห้งแล้ง น้ำท่วม หรือภัยธรรมชาติอื่นๆ ทำให้ปลูกไม่ได้ผล บางชนิดเกษตรกรเลิกปลูกเนื่องจากราคาตกต่ำมาก เช่น การที่ราคาพริกไทยเมื่อ 2-3 ปีก่อนราคาตกเหลือ กิโลกรัมละ 20-50 บาท ชาวบ้านจึงตัดทิ้ง ต่อมาสินค้าเริ่มขาดราคาจึงสูงขึ้นถึงกิโลกรัมละ 200 บาท การเปิดตลาดส่งออกก็เป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ปริมาณสินค้าในตลาดลดลงมาก ราคาจึงสูงขึ้น หรือมีการนำสมุนไพรจากประเทศเพื่อนบ้านที่มีราคาถูกกว่าเข้ามามาก็ทำให้ราคาวัตถุดิบสมุนไพรลดต่ำลงได้ เช่น ผลสำโรง เจดมูลเพลิงแดง การส่งสมุนไพรไปต่างประเทศบางครั้ง ไม่ได้ส่งไปจำหน่ายในรูปแบบสมุนไพร หรือเครื่องเทศแต่ส่งไปขายเป็นสิ่งตกแต่งบ้าน ทำให้ของขาดตลาดไปมากจึงมีราคาสูงขึ้นเช่น เมล็ดเพกา หัวร้อยรู นอกจากนี้บางส่วนก็ขึ้นอยู่กับข่าวคราวและกระแสความสนใจของประชาชนหรือสื่อมวลชน ผู้ขายส่งบอกตัวอย่างว่า ต้นโสมเทศจะไม่ได้ขายเลยมานานมากแล้ว พอมีข่าวว่าใช้กับผู้ป่วยเอดส์ได้ก็เริ่มขายได้มาเรื่อย ๆ

“(ปริมาณขายในแต่ละปี) ไม่ค่อยแน่นอน มันกะเอา มากกว่า หากความแน่นอนไม่ค่อยได้ เพราะว่าบางปีถ้าหนังสือพิมพ์ลงเยอะไรรักษามะเร็งได้ก็ไปลิ่วเลย อันนั้นไปเลย มันเป็นเงียะยาไทย มันลำบาก มันไปจะจนหมด เพราะว่าเราเคยดูของเราปีหนึ่งใช้ห้ากระสอบ ตูมเดียวเดือนเดียวหมดเลยห้ากระสอบ วิ่งหายากันอาณเลย มันความแน่นอนไม่ค่อยมี”

2. ลักษณะของสมุนไพรที่นำมาขาย สมุนไพรที่นำมาขายมีส่วนอย่างมากในการกำหนดราคา การรับซื้อสมุนไพรที่มีลักษณะไม่ตรงกับความต้องการของตลาดจะถูกกดราคาลงต่ำมาก หรืออาจไม่มีผู้รับซื้อเลย เนื่องจากไม่คุ้มที่จะเอาไปคัดหรือเอาไปทำให้ดูดีขึ้น แม้แต่ผู้ที่ทำสมุนไพรขายมานานก็อาจถูกทางร้านรับซื้อกดราคาลงโดยอ้างว่ามีของมากแล้ว

3. วิธีการที่นำมาขาย โดยปกติผู้นำสมุนไพรมาขายย่านจักรวรรดิจะมีการตกลงกันก่อนกับผู้รับซื้อว่าต้องการสมุนไพรชนิดใด มากน้อยเพียงใด และราคารับซื้อเท่าไร จากนั้นอีก 1-2 สัปดาห์ จะนำของมาส่ง การนำสมุนไพรมาขายโดยไม่ได้อะไรสอบถามทางร้านก่อนจะถูกกดราคาลงมากกว่าปกติเพราะถือว่าของลงมาถึงที่แล้วอย่างไรก็ต้องขาย หากเป็นของที่ตลาดต้องการอาจไม่ถูกกดราคาลงมากนัก อย่างไรก็ตามผู้ค้าส่งบอกว่าผู้นำสมุนไพรมาขายส่วนใหญ่จะมาในลักษณะที่เอาสมุนไพรลงมาเลย มากกว่ามีการสอบถามความต้องการมาก่อน

“ถือว่าถ้าเขาสั่งแล้วเรารับไปปั๊บ ก็ต้องพยายามเอามาส่งเร็วที่สุดว่าเงินเถอะ เพื่อที่เขาจะได้ซื้อของเรา ถ้าเกิดเราช้าไปแล้วเดี๋ยวของทางอื่นมา เขาก็ซื้อทางอื่นไปแล้วมันก็เต็ม ...บางครั้งเราก็ต้องจำใจขายให้เขา (ราคาต่ำๆ) เอาทุนคืน ไม่งั้นทุนก็ไม่ได้กำไรก็หมด”

4. แหล่งที่ขาย แม้ว่าแหล่งรับซื้อสมุนไพรมีอยู่ไม่มากนัก แต่ก็พอมีให้ผู้ขายได้เลือกอยู่บ้าง เช่น การขายให้กับตัวแทนของทางร้านขายส่งที่ไปรับซื้อถึงในพื้นที่ แต่มักซื้อในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่กรุงเทพฯ เพราะไม่ต้องเสียค่าขนส่ง หรือมีการตั้งตัวแทนชาวบ้านรับซื้อในแหล่งที่มีสมุนไพรมากเพื่อรวบรวมมาขายอีกครั้งที่กรุงเทพฯ ร้านขายยาไทยหลายแห่งในต่างจังหวัดก็รับซื้อสมุนไพรในปริมาณไม่มากนัก ที่นครปฐมซึ่งมีร้านรับซื้อหลักๆ อยู่ 2 ร้านช่วยให้ความสะดวกกับผู้ที่อยู่ทางด้านกาญจนบุรี ราชบุรี

ไม่ต้องเข้ามาในเขตกรุงเทพฯ แต่ก็ซื้อปริมาณที่น้อยกว่าที่กรุงเทพฯ อย่างไรก็ตามแหล่งรับซื้อ-ขายสมุนไพรไทยที่ใหญ่ที่สุดจะอยู่ในย่านจักรวรรดิ และผู้ขายสมุนไพรส่วนใหญ่นิยมนำสมุนไพรมาขายมากที่สุด เพราะมีหลายร้านให้เสนอขาย และได้ราคาดีกว่าขายที่อื่น โดยช่วงเวลาของการซื้อขายสมุนไพรนี้จะอยู่ระหว่างตีสองถึงตีห้าของทุกวัน วัน

5. ฤดูกาล ผู้ซื้อทั้งที่เป็นร้านขายส่งและโรงงานผู้ผลิตยา นิยมซื้อสมุนไพรในหน้าแล้งโดยจะซื้อเก็บไว้ใช้ตลอดทั้งปี สมุนไพรบางอย่างต้องซื้อตามฤดูกาล เช่น มะขามป้อม มะตูม การซื้อผิดฤดูจะมีราคาแพงมากและได้สมุนไพรที่มีคุณภาพไม่ดี เนื่องจากร้านค้าส่งไม่ค่อยพิถีพิถันเรื่องการเก็บ

6. การประกันราคา ระบบการประกันราคา รับซื้อสมุนไพรเป็นระบบใหม่ที่เพิ่งมีการนำมาใช้ไม่นานนัก โดยเป็นการทำข้อตกลงกันระหว่างผู้รับซื้อกับผู้ปลูกหรือเก็บสมุนไพร ว่าในแต่ละปีต้องการซื้อสมุนไพรปริมาณมากน้อยเพียงใดและในราคาขั้นต่ำเท่าไร บางครั้งมีการจัดหาพันธุ์สมุนไพรให้ด้วย การประกันราคาทำให้ผู้ผลิตสามารถกำหนดคุณภาพของสมุนไพรที่จะรับซื้อได้ว่าควรมีลักษณะอย่างไร และมั่นใจได้ว่าจะมีสมุนไพรมาใช้ผลิตในปริมาณที่กำหนด ส่วนผู้ปลูกหรือจัดหาสมุนไพร ก็มั่นใจในรายได้ที่ตนเองจะได้รับ ซึ่งมีการทำในลักษณะนี้บ้างแล้วในหลายๆ พื้นที่ เช่น ชุมชนที่วังน้ำเย็น จ.สระแก้ว ที่กุดชุม จ.ยโสธร รวมทั้งในโรงพยาบาลชุมชนที่มีการผลิตยาจากสมุนไพร และบริษัทผู้ผลิตยาแผนโบราณหรือบริษัทส่งออกสมุนไพร โดยผู้ผลิตมักติดต่อกับตัวแทนกลุ่มเกษตรกรโดยตรง ปัญหาใหญ่ของการประกันราคาสมุนไพรคือการขาดความเชื่อใจซึ่งกันและกัน เกษตรกรก็ยังไม่มั่นใจว่าจะได้ราคาตามที่กำหนดจริงหรือไม่ เนื่องจากสมุนไพรหลายชนิดใช้เวลาปลูกนาน และเกรงว่าจะไม่ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพตามกำหนดเนื่องจากยังไม่เคยปลูกมาก่อน ในส่วนผู้รับซื้อก็ไม่มั่นใจว่าเกษตรกรจะสามารถจัดหาสมุนไพรให้ได้ตามที่ต้องการ ถ้าหากอนาคตราคาดีขึ้นอาจนำไปขายให้กับผู้อื่นที่มาเสนอซื้อตัดราคาไป ผู้ผลิตหลายรายจึงแก้ปัญหาโดยลงทุนปลูกวัตถุดิบเอง

ระบบการจัดการและกระจายวัตถุดิบสมุนไพร

ผู้จัดหาวัตถุดิบหรือผู้ค้าส่งสมุนไพรแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก กลุ่มที่เปิดเป็นร้านค้า กับกลุ่มที่ไม่มีหน้าร้าน (มีเฉพาะโกดังเก็บสินค้า)

กลุ่มที่เปิดเป็นร้านค้า เป็นรูปแบบที่มีมาแต่ดั้งเดิมเจ้าของกิจการส่วนใหญ่เป็นคนจีน มีลักษณะการค้าเป็นการที่สืบทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษ บางแห่งมีการขยายกิจการและสาขาในกลุ่มเครือญาติ โดยเปิดในบริเวณใกล้เคียงกันคือย่านถนนจักรวรรดิ วัดสามปลื้ม ประมาณ 15-20 ร้าน ย่านวงเวียนยี่สิบสองกรกฎา ซึ่งจะเน้นที่ชาวจีนเป็นหลัก ย่านสาขิงช้า ย่านวัดประยุรวงศาวาส หรือในจังหวัดนครปฐม เป็นต้น ร้านเหล่านี้จะทำหน้าที่รับซื้อสมุนไพรจากผู้เก็บหาสมุนไพร หรือตัวแทนที่ไปรับซื้อต่อมาจากเกษตรกร จากนั้นจะเก็บไว้เพื่อนำไปขายทั้งขายปลีกให้กับผู้ที่มาซื้อตามคำรับของ ตน อาจมีการตรวจและจัดยาให้ผู้ป่วย หรือทำเป็นยาสำเร็จรูปจำหน่าย อีกส่วนหนึ่งที่สำคัญคือขายส่งให้กับผู้ผลิตทั้งรายย่อยและโรงงานใหญ่ รวมทั้งขายให้กับร้านขายยาแผนโบราณในต่างจังหวัดที่ส่งเข้ามาทางโทรศัพท์และไปรษณีย์

กลุ่มที่เปิดเป็นร้านค้ามีข้อได้เปรียบคือมักได้รับความเชื่อถือมากกว่า เพราะเป็นร้านเก่าแก่ มีที่ตั้งร้านให้เห็นชัดเจนสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ยังมีโอกาสได้ขายปลีก ถึงแม้ว่ายอดขายแต่ละวันอาจไม่มากนัก แต่จะได้รายได้เป็นเงินสด ต่างจากการขายให้กับผู้ผลิตซึ่งมักอยู่ในรูปของเงินเชื่อ เนื่องจากการขายในลักษณะนี้แต่เดิมเป็นการขายแบบตั้งรับรอให้ลูกค้าติดต่อเข้ามา เมื่อมีคู่แข่งที่ขายแบบไม่มีหน้าร้านที่เข้าถึงลูกค้าได้ง่ายกว่า ทำให้หลายร้านปรับรูปแบบการขาย ให้มีตัวแทนออกไปรับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายใหญ่ถึงสถานที่ผลิตด้วย

กลุ่มที่ไม่มีร้านค้า เป็นลักษณะการขายรูปแบบใหม่ที่เกิดขึ้นยังไม่ถึงสิบปี ส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่เคยทำงานเป็นลูกมือให้กับร้านขายส่งสมุนไพรมาก่อน มีความรู้ประสบการณ์เกี่ยวกับสมุนไพรดีเนื่องจากทำงานคลุกคลีกับสมุนไพรมานาน ต้องกว้างขวางในวงการสมุนไพรมีมนุษยสัมพันธ์ รู้จักแหล่งหาวัตถุดิบสมุนไพรเป็นอย่างดี การทำงานจะประสานกันเป็นกลุ่ม

กลุ่มละประมาณ 5-6 คน ขณะที่ศึกษาพบว่าเมื่ออยู่ 2-3 กลุ่ม

กลุ่มนี้ทำงานโดยการออกไปรับขอคำสั่งซื้อจากลูกค้า ซึ่งมีทั้งร้านขายยาแผนโบราณ สถานที่ผลิตยาแผนโบราณขนาดเล็ก ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด (ส่วนโรงงานผลิตยาขนาดใหญ่มักต้องขายเงินเชื่อระยะยาว 6 เดือน และต้องใช้ใบกำกับภาษี จึงมักซื้อกับกลุ่มที่มีหน้าร้าน) เมื่อได้คำสั่งซื้อมาแล้วก็จัดของส่งให้ลูกค้า หากมีสินค้าไม่พอที่จะซื้อหรือแลกเปลี่ยนสินค้ากันระหว่างกลุ่มหรือกับกลุ่มที่มีหน้าร้าน หรือยืมของจากลูกค้าที่หนึ่งไปให้อีกที่หนึ่ง การขายลักษณะนี้ใช้ต้นทุนต่ำกว่าไม่ต้องลงทุนหน้าร้านแต่อาศัยการเข้าหาลูกค้าถึงที่ ให้ความสะดวกและพยายามสร้างความเชื่อถือและมั่นใจให้กับลูกค้าในขณะเดียวกัน ก็ออกไปตระเวนหาวัตถุดิบจากชาวบ้านโดยตรงด้วย ทำให้ได้วัตถุดิบสมุนไพรมาขายในราคาที่ต่ำลง รวมทั้งมีโอกาสได้สมุนไพรที่หายากได้มากกว่าที่จะรอให้ชาวบ้านนำมาขายให้ และรู้แหล่งของวัตถุดิบที่สำคัญอยู่ที่ใดบ้าง การประสานงานของกลุ่มนี้ช่วยให้ความสะดวกกับลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตและผู้จำหน่ายปลีกสมุนไพรมากขึ้น ช่วยขายสินค้าให้กับร้านใหญ่และช่วยอำนวยความสะดวกในการขายวัตถุดิบให้ชาวบ้านไปพร้อม ๆ กันด้วย โดยมีรายได้จากส่วนต่างของราคาที่ขายให้กับแหล่งต่าง ๆ

การส่งออกวัตถุดิบสมุนไพร

วัตถุดิบสมุนไพรของไทยส่วนหนึ่งได้ถูกส่งออกไปต่างประเทศ ทั้งในรูปแบบอาหาร สมุนไพร เครื่องเทศ รวมถึงเครื่องประดับหรือวัสดุตกแต่งบ้าน จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการส่งออกวัตถุดิบสมุนไพรพบว่า ขณะที่ศึกษาผู้ประกอบการส่งออกสมุนไพรมีเพียงประมาณ 5 ราย ซึ่งมักทำควบคู่กับการส่งออกสินค้าทางการเกษตรอื่น ๆ การทำธุรกิจกับต่างประเทศต้องอาศัยความรู้ความสามารถของผู้บริหารสูง ต้องรู้สถานการณ์ของตลาดโลก มีการบริหารจัดการที่เป็นระบบ สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าได้ และต้องใช้เงินลงทุนมาก ซึ่งแตกต่างจากธุรกิจการขายวัตถุดิบสมุนไพร หรือนำเข้าวัตถุดิบสมุนไพรมาขายในประเทศอย่างมาก อย่างไรก็ตามพบว่าผู้ส่งออกรายย่อยอีกจำนวนหนึ่ง ซึ่งได้แก่ผู้นำสมุนไพรเข้าจากตลาดฮ่องกง จะส่งสมุนไพรไทยไปให้กับคู่ค้าของคน

ในตลาดโลกลดลง คู่แข่งของวัตถุดิบสมุนไพรมีหลายประเทศขึ้นกับว่าเป็นสมุนไพรชนิดใด เช่น ขมิ้นชัน คู่แข่งคือ จีน อินเดีย กระเจี๊ยบแดง ได้แก่ จีน ชูชาน ตะไคร้แดง ได้แก่ กัวเตมาลา และประเทศแถบอเมริกากลาง เป็นต้น

4) ต้องรู้จักช่องทางตลาด แม้ตลาดสมุนไพรของโลกยังเปิดกว้าง แต่ต่างชาติยังไม่ค่อยรู้จักสมุนไพรไทยมากนักผู้ส่งออกต้องหาตลาดใหม่ๆ อย่างเต็มที่ภาครัฐเองต้องช่วยหาตลาดด้วย ขณะเดียวกันต้องสร้างความน่าเชื่อถือให้กับบริษัทของตน เพื่อสร้างความมั่นใจให้ลูกค้าด้วย

บทวิเคราะห์สถานการณ์วัตถุดิบสมุนไพร

การที่วัตถุดิบสมุนไพรเป็นองค์ประกอบสำคัญของการผลิตยาแผนโบราณและยาจากสมุนไพร การที่จะพัฒนาการผลิตสมุนไพร เพื่อเป็นยาต้องจึงต้องเริ่มพัฒนาตั้งแต่วัตถุดิบสมุนไพร จากข้อมูลแง่มุมต่าง ๆ ของวัตถุดิบที่นำเสนอมาข้างต้นจะเห็นได้ว่า คุณภาพ ชนิด และปริมาณของวัตถุดิบสมุนไพรในตลาด เกี่ยวข้องอยู่กับบุคคลหลายกลุ่มในภาคเอกชน ซึ่งแต่ละส่วนก็พยายามดำเนินการเพื่อผลประโยชน์ของตน และเพื่อให้ธุรกิจกลุ่มนี้ดำเนินต่อไปได้ การที่จะพัฒนาคุณภาพและปริมาณวัตถุดิบสมุนไพร เพื่อรองรับการพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตยาแผนโบราณ และยาจากสมุนไพรรวมทั้งธุรกิจการส่งออก ต้องได้รับการสนับสนุนอย่างเป็นทางการจากภาครัฐที่มีความพร้อมในด้านบุคลากร องค์ความรู้และเทคโนโลยี ขาดแคลนนโยบายการพัฒนาและหน่วยงานที่รับผิดชอบเรื่องนี้อย่างจริงจัง หากจะสรุปปัญหาหลัก ๆ ของวัตถุดิบสมุนไพร เพื่อให้ภาครัฐพิจารณาให้การสนับสนุนจะประกอบด้วย

ปัญหาของการปลูกสมุนไพร ปัญหาในการปลูกสมุนไพรอยู่ที่ราคาสมุนไพรที่ขาดความไม่แน่นอนขึ้นลงตามปริมาณของสินค้าที่เข้าตลาด ในขณะที่ตลาดค่อนข้างแคบ ความต้องการวัตถุดิบยังน้อย มีแหล่งรับซื้อใหญ่เฉพาะในกรุงเทพฯ ทำให้ต้องเสียค่าขนส่งสูงไม่คุ้มกับค่าตอบแทนที่ได้ รวมทั้งต้องมีขั้นตอนการเก็บและเตรียมสมุนไพรให้มีลักษณะตรงตามความต้องการของตลาด ซึ่งต้องใช้แรงงานและเวลาเพิ่มขึ้น ในขณะที่แรงงาน

ในภาคเกษตรได้โยกย้ายไปเป็นแรงงานอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นจึงทำให้ความสนใจทำผลผลิตทางการเกษตรขายในรูปสมุนไพรลดลง

ปัญหาของการเก็บสมุนไพรจากธรรมชาติ คือ มีผู้สนใจเก็บสมุนไพรมาขายน้อยลง ทั้งในส่วนสมุนไพรที่หาได้ทั่วไปตามไร่นาและสมุนไพรที่เก็บจากป่าเนื่องจากราคาค่อนข้างต่ำจนไม่มีใครอยากทำ เช่น ใบมะกอก ที่เก็บมาสับตากแห้งแล้ว ราคารับซื้อเพียง 3-5 บาทค่อนหนึ่งกิโลกรัม ซึ่งเป็นราคาที่คงที่มานาน ส่วนสมุนไพรจากป่า แม้ราคาจะค่อนข้างสูงกว่าแต่ปัญหาคือคือสมุนไพรหายากยิ่งขึ้นทุกวันต้องเสี่ยงกับการถูกจับ เป็นงานที่ต้องอาศัยประสบการณ์มาก รายได้ไม่แน่นอน จึงทำให้มีคนทำงานนี้ลดลงมาก

ปัญหาเรื่องคุณภาพวัตถุดิบ มักมีปัญหारेื่องการปลอมปน ปัญหาคุณภาพไม่สม่ำเสมอ เนื่องจากมาจากแหล่งต่างๆ กัน มีความแก่อ่อนของตัวยาไม่คงที่แล้วแต่จะหาเก็บได้ นอกจากนี้ยังมีการเก็บผิดชนิด เก็บจนแก่หุ ปัญหาความสะอาด ซึ่งสัมพันธ์อยู่กับเรื่องราคาด้วยเช่นกัน

ปัญหาเรื่องการกระจายสมุนไพร การกระจายสมุนไพรดูเหมือนเป็นขั้นตอนที่มีปัญหาน้อยที่สุดในกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบโดยเฉพาะเมื่อนึกถึงกลุ่มที่รับซื้อขายสมุนไพรที่ไม่มีร้านกึ่งเข้ามาอำนวยความสะดวกให้กับทั้งเกษตรกรผู้หาสมุนไพร ร้านขายส่งสมุนไพรแบบเดิมและผู้ใช้วัตถุดิบสมุนไพรทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่มากขึ้น ทำให้มีสมุนไพรเข้าสู่ระบบมากขึ้นดังที่กล่าวมาแล้ว อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นของจำนวนพ่อค้าคนกลางทำให้สินค้ามีราคาสูงขึ้น และหากเพิ่มราคาสมุนไพรไม่ได้ก็มักมาคราคร่ำกับผู้ผลิตขึ้นต้น

แนวทางการพัฒนาวัตถุดิบสมุนไพร

สำหรับแนวทางการพัฒนาและแก้ไขปัญหเกี่ยวกับวัตถุดิบสมุนไพรดังกล่าว เพื่อให้วัตถุดิบสมุนไพรได้กลายเป็นพืชเศรษฐกิจอีกชนิดหนึ่ง ที่ช่วยสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชนและประเทศชาติ ควรต้องเป็นการร่วมมือกันระหว่างภาครัฐและเอกชน และพัฒนาทั้งในระดับพื้นที่และระดับมหภาคไปพร้อมๆ กัน โดยมีประเด็นที่ควรให้ความสำคัญได้แก่

1) การรวบรวมข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับวัตถุดิบ

สมุนไพรในปัจจุบัน ว่ามีการใช้อยู่ทั้งหมดกี่ชนิด ปริมาณการใช้มากน้อยเพียงใด มีแหล่งที่มาอย่างไร มีปัญหาและอุปสรรคในการพัฒนาอย่างไร โดยเริ่มต้นดำเนินการกับสมุนไพรที่มีการใช้มาก ตลาดมีความต้องการสูง หรือกำลังมีปัญหาการขาดแคลน แล้วค่อย ๆ ขยายให้ครอบคลุมมากขึ้น เพื่อใช้ข้อมูลเหล่านี้มาประกอบการวางแผนพัฒนาสมุนไพรแต่ละชนิดต่อไป

2) ผลิตข้อมูลวิชาการและเทคโนโลยีขั้นพื้นฐาน เพื่อช่วยให้เตรียมวัตถุดิบสมุนไพรได้อย่างมีคุณภาพมากขึ้น สามารถใช้เป็นมาตรฐานขั้นต้นในการพัฒนาวัตถุดิบ และใช้เผยแพร่แก่ผู้ผลิตและประชาชนทั่วไป ใช้เป็นเกณฑ์ในการคัดเลือกวัตถุดิบมาใช้เตรียมยา ซึ่งจะช่วยยกระดับวัตถุดิบในท้องตลาดให้มีคุณภาพดีขึ้น ขณะเดียวกันรัฐต้องสนับสนุนการศึกษาวิจัยด้านการปรับปรุงพันธุ์ให้ได้พืชสมุนไพรที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการของตลาด พร้อมๆ กับต้องมีมาตรการอนุรักษ์พันธุ์พืชพื้นบ้าน เพื่อคงความหลากหลายของสมุนไพรพื้นเมืองไว้ สำหรับเป็นทรัพยากรที่ทรงคุณค่าในการศึกษาวิจัยในอนาคต

3) จัดหาตลาดสมุนไพรในระดับชุมชน ให้ประชาชนหันมาใช้สมุนไพรในการเตรียมยา อาหาร หรือใช้ประโยชน์อื่นๆ ในท้องถิ่น ให้สมุนไพรกลับมาเป็นที่พึ่งด้านสุขภาพเบื้องต้นให้กับชุมชนได้ หากพื้นที่ใดหรือพืชสมุนไพรชนิดใดมีศักยภาพสูงรัฐควรมีมาตรการส่งเสริมให้เชื่อมต่อกับธุรกิจเอกชน จัดหาสมุนไพรเพื่อแปรรูปส่ง

ออกไปต่างประเทศเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า แทนการส่งในรูปวัตถุดิบที่มีราคาก่อนข้างต่ำซึ่งจะช่วยทำให้ราคาวัตถุดิบสูงขึ้นด้วย

4) จัดทำโครงการร่วมมือกับชุมชนในการใช้สมุนไพรจากป่าอย่างยั่งยืน ให้ชุมชนได้มีโอกาสใช้ประโยชน์จากสมุนไพรในป่าพร้อมๆ กับสร้างจิตสำนึกในการอนุรักษ์ทรัพยากรเหล่านี้ให้คงอยู่คู่ชุมชนต่อไป

นอกเหนือจากประเด็นดังกล่าวแล้ว การที่จะพัฒนาสมุนไพรให้มีคุณภาพดีขึ้น จนสามารถนำมาใช้เป็นพืชเศรษฐกิจ ต้องอาศัยความชัดเจนในระดับนโยบายของรัฐบาลและต้องอาศัยเวลาการทำงานที่ต่อเนื่องยาวนาน ดังนั้นจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการจัดตั้งหน่วยงานระดับชาติที่เข้ามารับผิดชอบเรื่องนี้อย่างจริงจัง โดยมีอำนาจในการประสานความร่วมมือกับหน่วยงานที่ทำงานด้านนี้อยู่บ้างแล้ว เช่น คณะเภสัชศาสตร์ของมหาวิทยาลัยต่างๆ กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ องค์การเภสัชกรรม กรมป่าไม้ กรมวิชาการเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ เป็นต้น เนื่องจากตลอดเวลากว่า 30 ปี ที่หน่วยงานเหล่านี้ทำงานด้านสมุนไพร ยังไม่สามารถดำเนินการอย่างประสานสอดคล้องกันจนเกิดการเปลี่ยนแปลงใดๆ ที่ชัดเจนได้เลย ความจริงจึงในระดับนโยบายของรัฐบาล จึงเป็นจุดเริ่มต้นที่สำคัญที่สุดของการพัฒนาสมุนไพรของประเทศ

บรรณานุกรม

คณะทำงานเพื่อศึกษาวิเคราะห์ระบบยาในประเทศไทย และคณะ, 2537. *ระบบยาของประเทศไทย*

พิมพ์เนื่องในโอกาสครบรอบ 20 ปี สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กรุงเทพฯ: อรุณการพิมพ์.

พิรพน พิสนพงษ์ และ สุภาภรณ์ ปิติพร, 2537. “โรงพยาบาลกับสมุนไพรสมัยคึกคักบรรพ์: จารึกพระเจ้าชัยวรมันที่ 7 ที่พบในประเทศไทย” *ศิลปวัฒนธรรม* ปีที่ 15 ฉบับที่ 5 มีนาคม 2537 หน้า 118-121.

ราชกิจจานุเบกษา, 2537. “ประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่อง ยาสามัญประจำบ้าน ฉบับที่ 2 ลงวันที่ 29 สิงหาคม พ.ศ. 2537” เล่มที่ 111 ตอนพิเศษ 42 ง. 3 ตุลาคม 2537.

วันชัย ดีเอกนามกุล “เครื่องเทศ: เส้นทางสู่พืชความหวังใหม่” *วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี* ปีที่ 7 ฉบับที่ 3 (ก.ย.-ธ.ค. 2535) น. 42-57.

สำลี ใจดี, 2532 “การคัดเลือกสมุนไพรเพื่อการอุตสาหกรรม” *เอกสารโรเนียวประกอบการประชุมวิชาการประจำปี กองพฤกษศาสตร์และพืช กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและ สหกรณ์.*

เสาวภา พรศิริพงษ์ และ วิจิต เปานิล, 2541. *รายงานการวิจัยเรื่อง “การพัฒนาการผลิตสมุนไพรเพื่อเป็นยาในประเทศไทย: สถานภาพ ปัญหา อุปสรรค และแนวทางการแก้ไข”* มูลนิธิการแพทย์แผนไทยพัฒนา.

www.doae.go.th/stat/newdata/m86.htm