



การบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพ ในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย*

MANAGEMENT OF THAI HERBAL BUSINESS WITH BIO-ECONOMY SYSTEM IN THE WESTERN REGION OF THAILAND



สนั่น ธัญรัตน์ศรีสกุล, สืบพงศ์ สุขสม

Sanan Tanyaratsrisakul, Suebpong Suksom

มหาวิทยาลัยเวสเทิร์น

Western University

Corresponding Author E-mail: sanan.mpc@gmail.com

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1. ศึกษาสภาพการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย 2. ศึกษาปัจจัยเกี่ยวกับระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย 3. ศึกษาสภาพแวดล้อมในการทำธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย และ 4. ศึกษาแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทย การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ได้แก่ ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจสมุนไพรไทยในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย 25 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสัมภาษณ์เชิงลึก และวิเคราะห์ข้อมูลเชิงเนื้อหา

ผลการวิจัยพบว่า 1. การบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพร แบ่งออกเป็นด้านแผนการดำเนินงาน ด้านทรัพยากรและการเงิน ด้านระบบบัญชี ด้านโครงสร้างและบทบาทหน้าที่ และด้านการจัดการข้อมูล 2. ปัจจัยด้านความรู้ ความเข้าใจในระบบเศรษฐกิจชีวภาพในกลุ่มผู้บริหารส่วนใหญ่เข้าใจได้ดีกว่าผู้ประกอบการหรือเกษตรกร 3. สภาพแวดล้อมในการทำธุรกิจจุดแข็งในการทำธุรกิจมีที่ตั้งทางภูมิศาสตร์เหมาะสม จุดอ่อนในการผลิตสมุนไพรยังไม่มีคุณภาพที่แน่นอน เนื่องจากผู้ปลูกสมุนไพรยังขาดองค์ความรู้ ความเชี่ยวชาญ ขาดเทคโนโลยีที่จะช่วยในการผลิตสมุนไพรให้ได้มาตรฐาน โอกาสมีช่องทางการขยายตลาดธุรกิจสมุนไพรได้เพิ่มขึ้นและอุปสรรคด้านการตลาด เนื่องจากสมุนไพรมีล้นตลาดทำให้ราคาที่ได้ต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ และ 4. แนวทางการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทย พบว่า ควรมีการพัฒนาให้มีการส่งเสริม



พัฒนาธุรกิจสมุนไพรไทยให้มีการเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจ โดยส่งเสริมศักยภาพให้ผู้ปลูกสมุนไพร ทั้งช่วงต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ

คำสำคัญ: การบริหารจัดการ; ธุรกิจสมุนไพรไทย; ระบบเศรษฐกิจชีวภาพ

Abstract

Objectives of this research article were: 1. To study the management of Thai herbal business with the bio-economy system in the western region of Thailand 2. To study the factors related to the bio-economy system in the western region of Thailand 3. To study the business environment Thai herbs with a bio-economy system in the western region of Thailand and 4. To study the management approach of Thai herbal business with a bio-economy system in the western region of Thailand. This research was qualitative research. Key informants were 25 people involved in the Thai herbal business in the western region of Thailand. The research tool was an in-depth interview script and data were analyzed by content-based descriptive interpretation.

The results showed that 1. Herbal business management is divided into operational plans, resources and finances, accounting systems, structure and roles, and information management aspects 2. The knowledge factor, understanding of the bioeconomy among the majority of managers, was better understood than entrepreneurs or farmers 3. The business environment, the strength of doing business due to the appropriate geographic location, the weakness in herb production was not certain quality because herb growers still lacked knowledge and expertise, lack of technology to help produce herbs to meet standards. The opportunity to have more channels to expand the herbal business market and market obstacles due to oversupply of herbs causing the price to be lower than expected; and 4. Management approach of Thai herbal business was found that it should be developed to promote Thai herbal business to increase economic value by promoting the potential of herb growers in the upstream, midstream and downstream stages.

Keywords: Management; Thai Herbal Business; Bio-Economy System



บทนำ

ระบบเศรษฐกิจชีวภาพเป็นระบบเศรษฐกิจที่นำความรู้และนวัตกรรม โดยเฉพาะ วิทยาศาสตร์ชีวภาพมาช่วยพัฒนาต่อยอดสร้างมูลค่า เพิ่มจากทรัพยากรชีวภาพ และผลผลิตทางเกษตรให้เป็นสินค้า และบริการที่ใช้ประโยชน์ในด้านต่าง ๆ เช่น การเกษตร และอาหาร สุขภาพ การแพทย์ และพลังงาน ให้มีความสมดุลทั้งทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ระบบเศรษฐกิจชีวภาพของต่างประเทศในแต่ละประเทศมีทิศทางในการพัฒนาระบบเศรษฐกิจชีวภาพในประเด็นที่คล้ายและประเด็นที่แตกต่างกัน เนื่องจากบริบทของระบบเศรษฐกิจชีวภาพของแต่ละประเทศมีความแตกต่างกัน เช่น ภูมิประเทศ ภูมิอากาศที่แตกต่างกัน วัตถุดิบชีวภาพที่แตกต่างกัน ระดับของเทคโนโลยีที่แตกต่างกัน (Aung, 2021)

สำหรับประเทศไทยการขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้มีนโยบายให้เกิดการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพ (Bio Economy) โดยมุ่งสร้างเศรษฐกิจบนฐานของการวิจัยพัฒนาและนวัตกรรม และใช้ทรัพยากรฐานชีวภาพ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงภาคสังคมและภาคเศรษฐกิจในภาพรวมของประเทศ เป็นที่ทราบกันดีว่าประเทศไทยมีทรัพยากรชีวภาพที่หลากหลาย ซึ่งถือเป็นวัตถุดิบตั้งต้นในการนำไปแปรรูปเป็นสินค้า หรือบริการในระบบเศรษฐกิจชีวภาพ ประเทศไทยมีศักยภาพด้านวัตถุดิบชีวภาพ และมีความพร้อมในเชิงความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรชีวภาพที่พร้อมใช้ประโยชน์ และสามารถผลักดันให้ประเทศไทยเป็นผู้นำด้านระบบเศรษฐกิจชีวภาพในระดับภูมิภาคได้ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2561) ซึ่งระบบเศรษฐกิจชีวภาพมีรากฐานจากความต้องการทำให้การเกษตรทันสมัย ผ่านการเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบ ระบบเศรษฐกิจชีวภาพของไทยยังมุ่งลดความเหลื่อมล้ำ และผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม การพัฒนาระบบเศรษฐกิจชีวภาพไปสู่ความเท่าเทียมทางสังคมและความยั่งยืน ในการที่จะประสบความสำเร็จได้นั้นจะต้องเกิดจากการร่วมมือของภาคส่วนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง นับตั้งแต่เกษตรกรรายย่อยขนาดเล็กไปจนถึงโรงงานขนาดใหญ่ การทำความเข้าใจต่อมุมมองที่แตกต่างกันของแต่ละภาคส่วน ในประเด็นของความเท่าเทียมและความยั่งยืน จะช่วยให้สามารถออกแบบนโยบายและโครงการอย่างเหมาะสม เพื่อที่จะนำพาประเทศไทยไปสู่ความเท่าเทียมและความยั่งยืนได้ในอนาคต (Aung, 2021) อีกทั้งระบบเศรษฐกิจชีวภาพยังเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจหมุนเวียน คือระบบเศรษฐกิจที่ให้ความสำคัญกับการใช้วัสดุและผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดจนครบวงจร ตั้งแต่ภาคการผลิต การบริโภคไปจนถึงการจัดการของเสียด้วยกระบวนการใช้ซ้ำ หมุนเวียนกลับมาใช้ใหม่ และการผลิตใหม่ อันจะนำไปสู่ความยั่งยืนของทั้งระบบเศรษฐกิจการ ใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า และลดมลภาวะที่จะเกิดขึ้นต่อสิ่งแวดล้อม

สมุนไพรไทยเป็นเอกลักษณ์ซึ่งสะท้อนวัฒนธรรมความเป็นชาติไทย ประเทศไทยมีองค์ความรู้ที่เกี่ยวกับการใช้สมุนไพรเพื่อวัตถุประสงค์ที่หลากหลาย แต่การดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาสมุนไพรไทยยังมีค่อนข้างน้อย การบริหารจัดการสมุนไพรที่ไม่เป็นระบบ ส่งผลให้เกิด

การขาดแคลนวัตถุดิบหลายชนิด คุณภาพวัตถุดิบไม่ผ่านมาตรฐาน และปัญหาด้านกำหนดมาตรฐานคุณภาพวัตถุดิบ ขณะที่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมสมุนไพรส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กที่มีความสามารถในการแข่งขันน้อย ทำให้สัดส่วนสถานประกอบการผลิตสมุนไพรที่ผ่านการรับรองมาตรฐานการผลิตต่อทั้งหมดนั้นน้อยมาก จำเป็นต้องได้รับการส่งเสริมให้ได้รับรองมาตรฐานการผลิต รวมถึงให้ความช่วยเหลือด้านเงินทุนเพื่อให้เกิดศักยภาพตามกำหนด ขณะที่ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีความอุดมสมบูรณ์พร้อมไปด้วยทรัพยากรทางชีวภาพ ซึ่งเอื้อต่อการส่งเสริมปัญหา และองค์ความรู้การใช้สมุนไพรมาเป็นเวลายาวนาน (กระทรวงสาธารณสุข, 2559) แม้ว่าสมุนไพรจะเป็นประเด็นที่ถูกกล่าวถึงอย่างต่อเนื่อง และผู้ที่เกี่ยวข้องในเชิงนโยบายในหลายระดับได้ให้ความสำคัญ แต่การดำเนินการที่ผ่านมายังมีลักษณะแบบชั่วคราว ไม่มีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง เกิดการดำเนินการซ้ำซ้อน ตลอดจนเกิดอุปสรรคจากกฎระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ทำให้การพัฒนาสมุนไพรที่ผ่านมาไม่สามารถบรรลุตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย เนื่องจากการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพเป็นสิ่งที่ส่วนราชการและองค์กรเอกชน จะมีบทบาทอย่างสูงในการสนับสนุนให้เกิดการผลิตสมุนไพรที่ได้มาตรฐานมีคุณภาพ สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย ส่งเสริมให้เกิดความเชื่อมั่นในการใช้สมุนไพรไทย รวมทั้งเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของสมุนไพรไทยในตลาดทั้งในและต่างประเทศอย่างต่อเนื่องและเป็นระบบต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย
2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย
3. เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมในการทำธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย
4. เพื่อศึกษาแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย

วิธีดำเนินการวิจัย

1. รูปแบบของการวิจัย

เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview)



2. ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

ได้แก่ ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงกับธุรกิจสมุนไพรไทย ผู้วิจัยเลือกผู้ให้ข้อมูลสำคัญแบบเจาะจง โดยใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึก และการสนทนากลุ่ม ประกอบด้วย กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 3 กลุ่ม จำนวน 25 คน ได้แก่ กลุ่มที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ ระดับนโยบายและส่วนท้องถิ่น จำนวน 10 คน กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจสมุนไพรไทยในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย จำนวน 5 คน และกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพรไทยในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย จำนวน 10 คน

3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยได้ศึกษาข้อมูลทฤษฎีที่ได้จากการศึกษาจากเอกสารวิชาการ หนังสือ ตำรา และข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการการสัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการ การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบสัมภาษณ์ โดยใช้วิธีการการสัมภาษณ์เชิงลึก และได้ออกแบบโครงสร้างของข้อคำถาม ที่สามารถนำไปใช้ในการสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง และทำการตรวจสอบความถูกต้องชัดเจนในเชิงเนื้อหาให้สอดคล้องกับประเด็นปัญหา และวัตถุประสงค์ของการวิจัย โดยผู้ทรงคุณวุฒิและนักวิชาการ จำนวน 5 ท่าน

4. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยใช้เวลาเก็บข้อมูลในพื้นที่ด้วยตนเองเพื่อสร้างความคุ้นเคย และทราบถึงสภาพจริงของพื้นที่วิจัย ทำความเข้าใจความรู้ และความคิดของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ โดยการสนทนา การสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ การสังเกตจากสภาพจริง และการศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้อง

5. การวิเคราะห์ข้อมูล และสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

สำหรับกระบวนการในการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกนั้นมาใช้ในการกระบวนการวิเคราะห์ และประมวลผลข้อมูล โดยดำเนินการร่วมกับกระบวนการรวบรวมข้อมูลจากการศึกษาค้นคว้าข้อมูลจากเอกสาร โดยกระบวนการและวิธีการวิเคราะห์อื่นจะได้ดำเนินการกระบวนการตามแนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพ ได้แก่ การวิเคราะห์ข้อมูล โดยพิจารณาประเด็นหลัก หรือแบบแผนหลักที่พบในข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์ทั้งหมด จากนั้นจึงนำประเด็นหลัก มาพิจารณาแบ่งแยกออกเป็นประเด็นย่อย และหัวข้อย่อย อันเป็นกระบวนการวิเคราะห์ โดยการเริ่มต้นจากการวิเคราะห์ภาพรวมไปสู่การวิเคราะห์ประเด็นย่อยของกระบวนการวิเคราะห์ตามแนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพ

ผลการวิจัย

1. สภาพการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย พบว่า สมุนไพรที่ปลูกในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย



ส่วนใหญ่ ได้แก่ ขมิ้นชัน ขมิ้นอ้อย ไพล ว่านชักมดลูก กระชาย เป็นต้น ซึ่งสมุนไพรบางชนิดได้จากการปลูกไว้ในครัวเรือน บางชนิดหาได้ตามธรรมชาติ ในการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรส่วนใหญ่เป็นการรวมกลุ่มเกษตรกร และจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน มีการขยายเครือข่ายการปลูกสมุนไพรไปยังพื้นที่ข้างเคียง ซึ่งการบริหารจัดการกลุ่ม เป็นการรวมกลุ่มผู้ปลูกสมุนไพรเป็นแปลงใหญ่ ทำให้สามารถเพิ่มอำนาจต่อการจำหน่ายผลผลิตได้ โดยการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทย สามารถแบ่งออกเป็น 1. ด้านแผนการดำเนินงาน 2. ด้านทรัพยากรและการเงิน 3. ด้านระบบบัญชี 4. ด้านโครงสร้างและบทบาทหน้าที่ และ 5. ด้านการจัดการข้อมูล

2. ปัจจัยเกี่ยวกับระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย พบว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ที่เป็นผู้บริหารจะเข้าใจดีว่าระบบเศรษฐกิจชีวภาพ เป็นการนำความรู้และนวัตกรรมมาช่วยพัฒนาต่อยอด สร้างมูลค่าจากผลผลิตทางเกษตร ส่วนผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้ประกอบการ หรือเกษตรกร ส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบเศรษฐกิจชีวภาพ เนื่องจากระบบเศรษฐกิจชีวภาพ เป็นศัพท์เฉพาะที่ทราบกันในเฉพาะกลุ่ม ซึ่งผู้ประกอบการหรือเกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพรส่วนใหญ่เข้าใจว่าเป็นเรื่องเกี่ยวกับเศรษฐกิจพอเพียงของรัชกาลที่ 9 เท่านั้น

3. สภาพแวดล้อมในการทำธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย พบว่า จุดแข็งในการทำธุรกิจเนื่องจากในพื้นที่ส่วนใหญ่มีที่ตั้งทางภูมิศาสตร์และทรัพยากรทางธรรมชาติเหมาะสำหรับการผลิตสมุนไพร และการลงทุนทางการเกษตรและพัฒนาต่อยอดมูลค่าเพิ่มสินค้าเกษตร จุดอ่อนในการทำธุรกิจการผลิตสมุนไพรยังไม่มีคุณภาพที่แน่นอน เนื่องจากผู้ปลูกสมุนไพรขาดองค์ความรู้ ความเชี่ยวชาญขาดเทคโนโลยีที่จะช่วยในการผลิตสมุนไพรให้ได้มาตรฐาน การพึ่งพาเทคโนโลยีและนวัตกรรมจากต่างประเทศเข้ามาช่วยในการผลิต ทำให้ต้นทุนสูง โอกาสในการทำธุรกิจ กระแสเรื่องการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม การดูแลสุขภาพ Green Economy Bio Economy มากขึ้นทำให้เห็นช่องทางการขยายตลาดได้เพิ่มขึ้น สมุนไพร ทรัพยากรชีวภาพและภูมิปัญญาท้องถิ่นสามารถนำมาสร้างนวัตกรรมและเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตรได้ หากมีการจัดกลุ่มเป้าหมายให้ถูกกลุ่มในอนาคตธุรกิจสมุนไพรไปต่อ และอุปสรรคในการทำธุรกิจส่วนใหญ่เป็นเรื่องของการตลาด เนื่องจาก เกษตรกรยังมองตลาดสมุนไพรไม่ออกว่าตอนนี้ตลาดกำลังต้องการสมุนไพรตัวใด หรือตลาดในอนาคตต้องการสมุนไพรตัวไหนมากที่สุด การที่เกษตรกรมองตลาดสมุนไพรไม่ออกแล้วผลิตสมุนไพรตามกระแส ส่งผลให้สมุนไพรนั้นมีล้นตลาด ทำให้ราคาที่ได้ต่ำกว่าที่คาดการณ์หรือผลิตมาไม่ตรงกับความต้องการของตลาด ทำให้ขายได้ในราคาที่ต่ำกว่าสมุนไพรที่ตลาดต้องการ

4. แนวทางการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพ พบว่าการพัฒนาธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพ มีการสืบเนื่องมาจากนโยบายในการส่งเสริมผลิตภัณฑ์แชมป์โปรดัคส์ (Champion Products) ซึ่งเป็นสมุนไพรที่มีศักยภาพ

ทางเศรษฐกิจสูง ได้แก่ กระจายค่า โพล บัวบก และขมิ้นชัน ให้เป็นสมุนไพรเป้าหมายกระตุ้นเศรษฐกิจ จึงมีการพัฒนาให้มีการส่งเสริมให้มีการใช้สมุนไพร ซึ่งเป็น 4 สมุนไพรกระตุ้นเศรษฐกิจ ดังนั้น การพัฒนาธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพ จึงควรมีการถ่ายทอดองค์ความรู้นวัตกรรมต่าง ๆ ส่งเสริมการยกระดับเกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพร ยกระดับผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์สมุนไพร การเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจในการทำธุรกิจสมุนไพรไทย เป็นการส่งเสริมการใช้ประโยชน์จากสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพ เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มของการผลิต นำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูง และทำให้ผลิตภัณฑ์สมุนไพร มีศักยภาพในการแข่งขันทางการตลาดได้ แนวทางในการส่งเสริมศักยภาพให้ผู้ปลูกสมุนไพร แบ่งเป็น 3 ช่วง ได้แก่ ช่วงต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ โดยช่วงต้นน้ำ ต้องมองจากการเริ่มต้นตั้งแต่การปลูก ซึ่งเกษตรกรต้องมีการดำเนินการเกษตรที่ดี และเก็บเกี่ยวสมุนไพรแบบถูกต้อง ทำอย่างไรถึงจะปลูกสมุนไพรให้ได้มาตรฐาน GAP ต้องมีการให้ความรู้ด้านการปลูกและการเก็บเกี่ยวกับเกษตรกร หรือมีการใช้เทคโนโลยีมาช่วยเพิ่มผลิตผลให้ได้มากขึ้น ส่วนช่วงกลางน้ำ ส่วนใหญ่ปัญหาที่เจอก็จะเป็นปัญหาการซื้อ-ขายสมุนไพร ที่พบมาก คือ ผู้ผลิตต้องการให้ผู้ซื้อสมุนไพรในราคาที่เหมาะสม ดังนั้น จึงควรมีการประกันราคากลางของสมุนไพรที่ผลิตได้ เพื่อเป็นการแก้ปัญหาในการซื้อขายสมุนไพร และช่วงสุดท้าย คือ ช่วงปลายน้ำ ช่วงนี้เป็นการสร้างคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์สมุนไพร และการส่งเสริมการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ให้มีความหลากหลายผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของผู้บริโภค และเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ โดยร่วมมือของทุกภาคส่วนด้วยความพร้อมในเรื่องของภูมิปัญญาท้องถิ่น เกี่ยวกับการนำสมุนไพรมาใช้ประโยชน์เป็นจำนวนมาก รัฐบาลควรให้ความสำคัญกับการสนับสนุนและส่งเสริมสมุนไพรเชิงเศรษฐกิจ อีกทั้งผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติและสมุนไพร ได้รับความนิยมมากขึ้น จากปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ทำให้สมุนไพรและผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปมาจากสมุนไพร มีโอกาสและศักยภาพในตลาดโลกมากขึ้น

อภิปรายผลการวิจัย

1. สภาพการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย สมุนไพรที่ปลูกในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทยส่วนใหญ่ ได้แก่ ขมิ้นชัน ขมิ้นอ้อย ไพล ว่านชักมดลูก และกระชาย เป็นต้น ซึ่งสมุนไพรบางชนิดได้จากการปลูกไว้ในครัวเรือน บางชนิดหาได้ตามธรรมชาติ เช่น การปลูกข้าว หรือทำข่าตากแห้ง ขาย สมุนไพรทั้งสดและแห้ง สามารถนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ได้หลากหลายชนิด ส่วนใหญ่การปลูกจะเป็นไปตามฤดูกาล และตามยอดสั่งซื้อ ในการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรส่วนใหญ่ เป็นการรวมกลุ่มเกษตรกร และจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน มีการขยายเครือข่ายการปลูกสมุนไพรไปยังพื้นที่ข้างเคียง ซึ่งการบริหารจัดการกลุ่ม เป็นการรวมกลุ่มผู้ปลูกสมุนไพรเป็นแปลงใหญ่ ทำให้สามารถเพิ่มอำนาจต่อรองการจำหน่ายผลผลิตได้ ซึ่งการบริหารจัดการ

ธุรกิจสมุนไพรไทย สามารถแบ่งออกเป็น 1. ด้านแผนการดำเนินงาน กิจกรรมหลักของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มปลูกพืชสมุนไพร ผลิตภัณฑ์สมุนไพร แปรรูปสมุนไพร เป็นจุดซื้อ-ขาย และเป็นแหล่งถ่ายทอดความรู้ด้านสมุนไพรที่สำคัญ มีการวางแผนการผลิต วางแผนการปลูกและเก็บผลผลิตสมุนไพร ให้ตรงกับช่วงที่ราคาผลผลิตดีที่สุด 2. ด้านทรัพยากรและการเงินทุนในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มได้มาจากการระดมทุนของสมาชิก และได้รับสนับสนุนงบการสร้างอาคารตากอบแห้งประสงคจากหน่วยงานราชการอื่น ๆ ในการลดต้นทุนการผลิต มีการจัดหาพันธุ์ที่มีคุณภาพดีตรงตามความต้องการของตลาด 3. ด้านระบบบัญชี มีการบันทึกบัญชีตามระบบ และมีการชี้แจงบัญชีให้แก่สมาชิกทราบอย่างสม่ำเสมอ 4. ด้านโครงสร้างและบทบาทหน้าที่กลุ่มมีการแบ่งโครงสร้างและบทบาทหน้าที่กัน คือ ในด้านการบริหารธุรกิจ กลุ่มมีแผนการผลิตสินค้าอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี โดยยึดหลักการวางแผนการผลิตตามคำสั่งซื้อล่วงหน้าของลูกค้า มีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าอย่างสม่ำเสมอ มีการกำหนดราคาอย่างเหมาะสมและ 5. ด้านการจัดการข้อมูล กลุ่มมีการจัดเก็บข้อมูลการผลิตและการตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำมาปรับปรุง และพัฒนากลุ่ม สอดคล้องกับงานวิจัยของณรงค์ อนันต์เลิศสกุล และจิรศักดิ์ จิยะจันทร์ (2561) พบว่า รูปแบบการบริหารจัดการองค์กรของวิสาหกิจชุมชนที่ดีผู้ประกอบการต้องมีการกำหนดโครงสร้างหน้าที่ความรับผิดชอบ มีการกระจายอำนาจที่ชัดเจน กลุ่มต้องมีการจัดทำแผนธุรกิจ และมีการกำหนดทิศทางกลยุทธ์ รวมทั้งการควบคุมกระบวนการที่ชัดเจนในทุกมิติ เน้นการบริหารแบบมีส่วนร่วม และควบคุมให้สมาชิกปฏิบัติตามกฎระเบียบของกลุ่ม และสิ่งที่สำคัญที่สุด คือ มีทักษะที่จำเป็น เช่น จัดซื้อ ผลิต จัดส่ง ตลาด บัญชี การจัดการทุนชุมชน การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และการบริหารทรัพยากรมนุษย์ ส่วนคุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหารในพื้นที่ที่ดีผู้ประกอบการต้องเป็นผู้นำกลุ่มที่เข้มแข็ง มีความรับผิดชอบต่อสังคม มีการบริหารจัดการองค์กรที่ดี ผู้นำกลุ่ม และวัฒนธรรมองค์กร เป็นสิ่งที่มีอิทธิพลสำคัญต่อสมรรถนะการดำเนินการของวิสาหกิจชุมชนด้วยเช่นกัน

2. ปัจจัยเกี่ยวกับระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย พบว่า ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ที่เป็นผู้บริหารจะเข้าใจดีว่าระบบเศรษฐกิจชีวภาพ เป็นการนำความรู้และนวัตกรรมมาช่วยพัฒนาต่อยอด สร้างมูลค่าจากผลผลิตทางเกษตร ส่วนผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้ประกอบการ หรือเกษตรกร ไม่มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบเศรษฐกิจชีวภาพ เนื่องจากระบบเศรษฐกิจชีวภาพ เป็นศัพท์เฉพาะที่ทราบกันในเฉพาะกลุ่ม ซึ่งผู้ประกอบการหรือเกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพรส่วนใหญ่เข้าใจว่าเป็นเรื่องเกี่ยวกับเศรษฐกิจพอเพียงของรัชกาลที่ 9 เท่านั้น สอดคล้องกับงานวิจัยของนงคราญ ไชยเมือง และสุตาภัทร คงเกิด (2562) พบว่า การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนบนฐานระบบเศรษฐกิจชีวภาพเพื่อการพัฒนาชุมชนท้องถิ่นอย่างยั่งยืนภายใต้จุดแข็งของประเทศไทย ความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบเศรษฐกิจชีวภาพ เป็นทางเลือกสำคัญที่จะช่วยให้ชุมชนท้องถิ่นมีความเข้มแข็ง และมีส่วนร่วมในการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และ



สิ่งแวดล้อมอย่างเกื้อกูลกัน ภายใต้ความหลากหลายทางชีวภาพและภูมิปัญญาท้องถิ่น เพื่อนำมาใช้ให้กลายเป็นความได้เปรียบเชิงแข่งขัน มีความจำเป็นอย่างยิ่งเพราะเป็นรากฐาน การพัฒนาประเทศที่สำคัญ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสืบทพงศ์ สุขสม (2560) ที่พบว่า บทบาท ของรัฐต้องทำหน้าที่ในการอนุรักษ์ทรัพยากรตามนโยบายที่ได้กำหนดไว้และสะท้อนถึงปัญหา และวิธีการแก้ไขปัญหา ซึ่งสังคมต้องได้รับรู้และมีความจำเป็นต่อการบริหารงานตามนโยบาย ความอุดมสมบูรณ์ของชุมชนในชนบทเองได้อาศัยทรัพยากรดั้งเดิมที่มีอยู่ก่อนแล้ว ทำให้ชุมชน มีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีกว่า การนำนโยบายไปปฏิบัติให้เกิดผลเป็นรูปธรรมว่าชุมชนที่มีชีวิต ความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นได้นั้นย่อมเกิดจากนโยบายของรัฐหรืออาศัยทรัพยากรธรรมชาติเป็นต้นทุน ในการดำรงชีวิตในปัจจุบัน และยังสอดคล้องกับงานวิจัยของชินตวันนท์ สุริยวิทยาวะ (2562) พบว่า อุตสาหกรรมสมุนไพรเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่มีศักยภาพสามารถสร้างความยั่งยืนในฐานะ ของอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีศักยภาพ และคาดการณ์ว่าจะส่งผลให้เกิดการสร้าง ความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ รวมถึงถูกคาดการณ์ว่าจะเป็นอีกหนึ่งกลไกในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ เพื่ออนาคต

3. สภาพแวดล้อมในการทำธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ ภาคตะวันตกของประเทศไทย พบว่า จุดแข็งในการทำธุรกิจด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ ส่วนใหญ่มีที่ตั้งทางภูมิศาสตร์และทรัพยากรทางธรรมชาติเหมาะสำหรับการผลิตสมุนไพร และการลงทุนทางการเกษตรและพัฒนาต่อยอดมูลค่าเพิ่มสินค้า ส่วนจุดอ่อนในการทำธุรกิจ ด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพ ในเรื่องของการผลิตสมุนไพร ยังไม่มีคุณภาพที่แน่นอน เนื่องจาก ผู้ปลูกสมุนไพรขาดองค์ความรู้ ความเชี่ยวชาญ ขาดเทคโนโลยีที่จะช่วยในการผลิตสมุนไพรให้ได้ มาตรฐาน การพึ่งพาเทคโนโลยีและนวัตกรรมจากต่างประเทศเข้ามาช่วยในการผลิต ทำให้ ต้นทุนสูง สำหรับโอกาสในการทำธุรกิจด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพ กระแสเรื่องการอนุรักษ์ สิ่งแวดล้อม การดูแลสุขภาพ Green Economy Bio Economy มากขึ้น ทำให้เห็นช่องทางการ ขยายตลาดได้เพิ่มขึ้น และอุปสรรคในการทำธุรกิจส่วนใหญ่เป็นเรื่องของการตลาด เนื่องจาก เกษตรกรยังมองตลาดสมุนไพรไม่ออก ส่งผลให้สมุนไพรนั้นมีล้นตลาด ทำให้ราคาที่ได้ต่ำกว่า ที่คาดการณ์ไว้ หรือผลิตมาไม่ตรงกับความต้องการของตลาด ทำให้ขายได้ในราคาที่ต่ำกว่า สมุนไพรที่ตลาดต้องการ สอดคล้องกับงานวิจัยของ Wannapark & Punpanich (2021) พบว่า ลักษณะความสำเร็จของธุรกิจ ประกอบด้วย 1. คุณภาพของผลิตภัณฑ์ 2. การตลาดออนไลน์ และ 3. การสร้างเครือข่ายตัวแทน เพราะเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าผู้ประกอบการไทย จึงควร ใส่ใจที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ตรงความต้องการกับกลุ่มผู้บริโภคสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ทั้งในด้านของตัวผลิตภัณฑ์หลัก บรรจุภัณฑ์ ตลอดจนการรักษามาตรฐานของสินค้า เพื่อจะสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่ม เพื่อส่งออกไปยังต่างประเทศ

4. แนวทางการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพ พบว่า การพัฒนาธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพ มีการสืบเนื่องมาจากนโยบายในการ



ส่งเสริมผลิตภัณฑ์แชมเปียนโปรดักส์ (Champion Products) ซึ่งเป็นสมุนไพรที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจสูง การพัฒนาธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพ จึงควรมีการถ่ายทอดองค์ความรู้ นวัตกรรมต่าง ๆ ส่งเสริมการยกระดับเกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพร การเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจในการทำธุรกิจสมุนไพรไทย เป็นการส่งเสริมการใช้ประโยชน์จากสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพ เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มของการผลิต นำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่มีมูลค่าสูง และทำให้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรมีศักยภาพในการแข่งขันทางการตลาดได้ แนวทางในการส่งเสริมศักยภาพให้ผู้ปลูกสมุนไพร แบ่งเป็น 3 ช่วง ได้แก่ ช่วงต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ สอดคล้องกับงานวิจัยของ Sili & Dürr (2022) พบว่า ในการพัฒนาระบบเศรษฐกิจชีวภาพ ผู้ประกอบการเห็นการมีส่วนร่วมในการพัฒนาที่ยั่งยืนในการสร้างความรู้ การผลิตสินค้าเกษตรจะเป็นแกนนำของระบบเศรษฐกิจชีวภาพของอาร์เจนตินา ในการปรับปรุงความสามารถในการแข่งขันของระบบเศรษฐกิจชีวภาพ รวมถึงการจัดทำนโยบายการพัฒนาระบบเศรษฐกิจชีวภาพระดับชาติ การมีส่วนร่วมขององค์กรเอกชนและราชการ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสิบบงศ์ สุขสม (2563) ที่พบว่า การพัฒนาอุตสาหกรรมและการลงทุนทางด้านเกษตรเพิ่มสูงขึ้นเนื่องจากการพัฒนาธุรกิจการเกษตรสูงขึ้น และทำให้ไทยได้รับการพัฒนาธุรกิจการเกษตรให้ทันสมัยมากขึ้น เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงทางสังคมที่พื้นที่มีการพัฒนากลายเป็นแหล่งความเจริญที่เข้าถึง จึงเป็นไปตามกระบวนการของการเปลี่ยนแปลงทางสังคม ส่วนณัฐธิดา ยอดเอียด และคณะ (2562) พบว่า รูปแบบที่มีองค์ประกอบหลัก คือ ด้านแนวคิด ด้านกระบวนการด้านกายภาพ ด้านชีวภาพ ด้านคุณค่าการใช้ประโยชน์ ด้านคุณภาพชีวิตของประชาชน และด้านข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่น ๆ ด้วยความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคประชาชน บนความสมดุลทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมเพื่อความยั่งยืน ภายใต้ทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียง และยังสอดคล้องกับงานวิจัยของบดินทร์ อาสนะ (2563) พบว่า การจัดการโซ่อุปทานตั้งแต่การจัดการต้นน้ำ จนถึงการจัดการปลายน้ำ พบว่า คุณลักษณะตามความคาดหวัง ในภาพรวมทุกด้านอยู่ในระดับมาก คุณลักษณะตามความเป็นจริง ในภาพรวมทุกด้านอยู่ในระดับมากเช่นกัน โดยความคิดเห็นตามคุณลักษณะความคาดหวังและคุณลักษณะตามความเป็นจริงไม่แตกต่างกัน

องค์ความรู้จากการวิจัย

ข้อค้นพบที่ได้จากการวิจัยเรื่องการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ภาคตะวันตกของประเทศไทย มีการบริหารจัดการออกเป็นด้านแผนการดำเนินงาน ด้านทรัพยากรและการเงิน ด้านระบบบัญชี ด้านโครงสร้างและบทบาทหน้าที่ และด้านการจัดการข้อมูล โดยผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ที่เป็นผู้บริหารระดับสูง มีความรู้ ความเข้าใจในระบบเศรษฐกิจชีวภาพได้ดี ส่วนผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้ประกอบการ หรือเกษตรกร ส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ ความเข้าใจ เนื่องจากระบบเศรษฐกิจชีวภาพ เป็นศัพท์เฉพาะที่ทราบกันเฉพาะกลุ่ม



จากข้อค้นพบทำให้เห็นถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคในการทำธุรกิจสมุนไพรไทย จากแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยที่ส่งเสริมศักยภาพให้ผู้ปลูกสมุนไพรทั้งช่วงต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ผู้วิจัยสามารถสรุปเป็นโมเดลได้ ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 องค์ความรู้จากการวิจัย



ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. หน่วยงานภาครัฐควรให้การส่งเสริมสนับสนุนในเรื่องของการให้ความรู้กับผู้ประกอบการ หรือเกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพร เพื่อมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบเศรษฐกิจชีวภาพเพิ่มมากยิ่งขึ้น

2. รัฐบาลควรให้ความสำคัญกับการสนับสนุนและส่งเสริมสมุนไพรเชิงเศรษฐกิจ ซึ่งจะก่อให้เกิดผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติและสมุนไพรได้รับความนิยมมากขึ้น จากปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ จะทำให้สมุนไพรและผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปมาจากสมุนไพร มีโอกาสและศักยภาพในตลาดโลกมากขึ้น

ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติการ

1. ควรส่งเสริมให้มีการนำสมุนไพรไทยมาใช้ในการส่งเสริมการแพทย์แผนไทยให้มากขึ้น

2. หน่วยงานภาครัฐควรมีการถ่ายทอดองค์ความรู้นวัตกรรมต่าง ๆ ส่งเสริมการยกระดับเกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพร ยกระดับผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์สมุนไพร โดยให้คำปรึกษาในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้ปลูก และควรมีโครงการอบรมพัฒนาศักยภาพในการทำธุรกิจให้กับเกษตรกร และผู้ประกอบการธุรกิจสมุนไพรไทย ให้สมุนไพรหรือผลิตภัณฑ์สมุนไพรได้รับการรับรองคุณภาพ รวมถึงด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาธุรกิจสมุนไพรไทยให้มากยิ่งขึ้น

3. ควรมีการส่งเสริมศักยภาพให้ผู้ปลูกสมุนไพร โดยแบ่งเป็นช่วงต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ โดยช่วงต้นน้ำ เริ่มต้นตั้งแต่การปลูก การดำเนินการเกษตรและเก็บเกี่ยวสมุนไพรแบบถูกต้อง

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรศึกษานโยบายที่ส่งเสริมสนับสนุนเศรษฐกิจชีวภาพในภาคอุตสาหกรรมเพื่อให้ทราบถึงปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจชีวภาพของประเทศไทย

2. ควรศึกษาการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ภาคอื่น ๆ ของประเทศไทย เพื่อให้ทราบถึงการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพที่แตกต่างกันออกไป

3. ควรศึกษาเปรียบเทียบการบริหารจัดการธุรกิจสมุนไพรไทยด้วยระบบเศรษฐกิจชีวภาพในพื้นที่ระหว่างภาคตะวันตกกับภาคอื่น ๆ ของประเทศไทย

เอกสารอ้างอิง

กระทรวงสาธารณสุข. (2559). แผนแม่บทแห่งชาติ ว่าด้วยการพัฒนาสมุนไพรไทย ฉบับที่ 1 พ.ศ. 2560–2564. นนทบุรี: กรมพัฒนาการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก กระทรวงสาธารณสุข.



- ชนิตรนันท์ สุริยวิทยาเวช (2562) ศึกษาจากยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี สู่แผนแม่บทแห่งชาติว่าด้วยการพัฒนาสมุนไพรไทยด้วยการบูรณาการการศึกษาเกษตร. *วารสารเศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรม*, 18(1), 240-250.
- ณรงค์ อนันต์เลิศสกุล และจิรศักดิ์ จิยะจันทร์. (2561). แนวทางการบริหารจัดการองค์กรเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนที่ผลิตสินค้าโอท็อป กรณีศึกษาประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหารในพื้นที่ภาคใต้. *วารสารปัญญาภิวัฒน์*, 10(2), 128-135.
- ณัฐธิดา ยอดเอียด และคณะ. (2562). การจัดการพืชสมุนไพรเพื่อความยั่งยืนในลุ่มน้ำและชายฝั่งปัตตานี. *วารสารวิชาการมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์โรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้า*, 6(1), 109-133.
- นงคราญ ไชยเมือง และสุตาภัทร คงเกิด. (2562). การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนบนฐานระบบเศรษฐกิจชีวภาพ: กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนชีววิถี ตำบลน้ำเกีฮ่วน จังหวัดน่าน. *วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยฟาร์อีสเทอร์น*, 13(2), 10-25.
- บดินทร์ อาสนะ. (2563). *การจัดการโซ่คุณค่าของสถาบันอุดมศึกษากรณีศึกษา : มหาวิทยาลัยเอกชน* (วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศรีปทุม.
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2561). *รายงานฉบับสมบูรณ์ยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในอุตสาหกรรมเศรษฐกิจชีวภาพ*. กรุงเทพฯ: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.
- สีบพงศ์ สุขสม. (2560). ระบบเศรษฐกิจชุมชนกับความสมดุลของป่าพรุ. *วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยนอร์ทกรุงเทพ*, 6(2), 110-119.
- _____. (2563). นโยบายการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษจังหวัดเชียงราย. *วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยนอร์ทกรุงเทพ*, 9(2), 166-175.
- Aung, M. T. (2021). *Bioeconomy in Thailand: at a glance*. SEI Discussion Brief. Sweden: Stockholm Environment Institute.
- Sili, M. & Dürr, J. (2022) Bioeconomic Entrepreneurship and Key Factors of Development. *Lessons from Argentina 2022*, 14(4), 1-28.
- Wannapurk, Th. & Punpanich, N. (2021). Export Strategy and Success of Thai Cosmetic Business in Laos People's Democratic Republic. *Journal of MCU Peace Studies*, 9(1), 27-43.

