



گفت‌وگو با دکتر «سیدمنصور میرتاج‌الدینی» عضو هیئت‌علمی گروه زیست‌شناسی دانشگاه شهید باهنر و عضو انجمن گیاهان دارویی کرمان

تولید و تجارت گیاهان دارویی

در استان کرمان برای تولید گیاهان دارویی ظرفیت طبیعی مناسب وجود دارد، اما با وجود کم‌آبی یکی از بهترین روش‌ها افزایش علمی و اصولی کشت گلخانه‌ای است. در زمینه ظرفیت‌های فناورانه و تکنولوژیک، کشور ما و به‌تبع آن استان کرمان در وضعیت نسبتاً ضعیف می‌باشند و بدون توجه به تکنولوژی و صنایع جدید نمی‌توان در رقابت با کشورهای دیگر موفق بود.

سهم ایران در تولید و تجارت جهانی گیاهان دارویی کمتر از دو درصد است. سرمایه‌گذاری در حوزه گیاهان دارویی در کشورهای پیشرفته با مطالعه و هدفمند، توسط بخش خصوصی انجام می‌شود، اما در کشورهایی مانند کشور ما به دلیل نبود زیرساخت اجرایی و علمی مناسب، نمی‌توان بدون حمایت مالی، علمی و آموزشی دولت به نتیجه رسید. استان کرمان مانند بسیاری از استان‌های کشور در حوزه گیاهان دارویی موفق نیست. در این استان حتی یک گزارش دقیق و علمی از پتانسیل‌های گیاهان دارویی وجود ندارد.

دکتر سید منصور میرتاج‌الدینی عضو هیئت‌علمی دانشگاه شهید باهنر کرمان و عضو انجمن گیاهان دارویی همچنین یادآوری می‌کند که استفاده از ظرفیت طبیعت در مورد گیاهان دارویی که از قدیم رایج بوده، تأمین‌کننده نیاز داخل است، اما زمانی که صحبت از تجارت خارجی و صادرات می‌شود، ظرفیت طبیعت آن‌قدر نیست که بتواند این نیاز را پوشش دهد. از طرفی بهره‌برداری بیشتر از حد نیز باعث آسیب جدی به طبیعت می‌شود، لذا استفاده و برداشت مستقیم از گیاهان خودرو در طبیعت با هدف صادرات باید منع شود؛ با اهلی کردن و کاشت برخی از گونه‌ها می‌توان به مهم تحقق تولید در اندازه صادرات و تجارت خارجی دست یافت.

او به نکات و پیشنهادهای در راستای توسعه تولید تجارت گیاهان دارویی کشور اشاره می‌کند که دعوت می‌شود شرح کامل این گفتگو را مطالعه نمایید.



کاربردی است که در زمینه آموزش کاربردی چندان قوی نیستیم؛ دلیل آن این است که سازمان‌های آموزشی در زمینه خدمات آموزشی کاربردی چندان موردحمایت نیستند. هدف دانشگاه تربیت افراد متخصص در رشته‌های خاص است و تا زمانی که تخصص به مرحله کاربرد نرسد لازم است آموزش تکمیلی وجود داشته باشد که این امر فقط بر عهده دانشگاه نیست و باید سازمان‌های دیگر از جمله سازمان فنی حرفه‌ای نیز در این زمینه همکاری و مشارکت داشته باشند. در بُعد فرهنگی از آنجایی که افراد تحت تأثیر شرایط اطراف خود هستند، در مورد تولید و مصرف گیاهان دارویی عادات خاصی در جامعه وجود دارد که این عادات سابقه چند صدساله یا چند هزارساله دارد بنابراین، توجه به نیاز مشتریان و مصرف‌کنندگان در موضوع تولید گیاهان دارویی از مهمات است. البته در این مورد میان مشتریان داخل و خارج تفاوت زیادی وجود دارد. در مجموع می‌توان گفت وجود ظرفیت و پتانسیل در زمینه گیاهان دارویی در استان کرمان یک بحث است و شکوفایی این ظرفیت‌ها و به مرحله عملیاتی و به ثمر رساندن آن بحثی دیگر است؛ بنابراین با وجود ظرفیت‌های ذکر شده، استان کرمان همچون بسیاری از استان‌های دیگر جزو استان‌های موفق نیست و لازم است در این زمینه عوامل عدم موفقیت با حضور افراد متخصص در زمینه گیاهان دارویی، کشاورزی و بازار و مدیران استانی موردبررسی قرار گیرد.

♦ به هر حال کشور ما، هم صادرکننده گیاهان دارویی و فرآورده‌های مربوطه است و هم واردات این اقلام را در کشور داریم، جایگاه ایران در زمینه تولید و تجارت این محصولات در جهان چگونه است؟ با توجه به دیدگاه متخصصان، جایگاه ایران در تولید

♦ در مورد ظرفیت استان کرمان در تولید گیاهان دارویی و فرآوری آن‌ها و جایگاه و چگونگی نقش آفرینی استان در حوزه گیاهان دارویی کشور توضیح دهید.

ظرفیت‌های استان کرمان در تولید گیاهان دارویی را می‌توان از جنبه‌های مختلف موردبررسی قرار داد، از جمله ظرفیت های طبیعی، ظرفیت‌های تکنولوژیک یا فناورانه و ظرفیت‌های منابع انسانی.

در مورد ظرفیت‌های طبیعی یکی از شرایطی که برای تولید گیاهان دارویی در استان کرمان فراهم است، زمین و خاک مناسب می‌باشد که از این لحاظ در استان کرمان از نظر تنوع و وسعت محدودیتی وجود ندارد. در مورد آب‌وهوا که در تولید و در بعضی موارد، فرآوری گیاهان دارویی اهمیت دارد نیز استان کرمان به لحاظ تنوع وضعیت زمین‌شناختی و وجود پستی‌وبلندی‌ها و جلگه‌های زیاد، تقریباً همه نوع آب‌وهوایی به‌جز آب‌وهوای مرطوب را دارا است. نیاز به آب در صنعت گیاهان دارویی مشابه با هر صنعتی از ضروریات است که در این زمینه نه‌تنها در استان که در کشور نیز همیشه مشکل کم‌آبی را داشته و داریم؛ بنابراین لازم است متناسب با شرایط آب‌وهوایی موجود عمل شود. یکی از بهترین روش‌ها برای رفع این نقیصه، افزایش علمی و اصولی کشت گلخانه‌ای است.

همچنین، استان کرمان دارای گونه‌های گیاهی خودرو و وحشی زیادی است که برخی از آن‌ها به‌صورت انحصاری در استان کرمان وجود دارند و این گونه‌ها در هیچ جای دیگری از جهان یافت نمی‌شوند. برای مثال نوعی بادرنجبویه کوهی که اصطلاحاً «زرین‌گیاه» یا «مفرحو» نامیده می‌شود، خاص کوه‌های استان کرمان است. «ظرفیت فناورانه و تکنولوژیک» صنعت تولید و فرآوری گیاهان دارویی نیز از موارد مهم دیگر است. در حال حاضر هر فعالیتی در هر زمینه که در جهان شکل می‌گیرد، از جمله فعالیت‌های خدماتی، تولیدی، حمل‌ونقل و ... وابسته به تکنولوژی روز است. به عبارتی بدون توجه به تکنولوژی و صنایع جدید نمی‌توان در رقابت با کشورهای دیگر موفق بود که در این مورد کشور ما و به‌تبع آن استان کرمان نسبتاً ضعیف است.

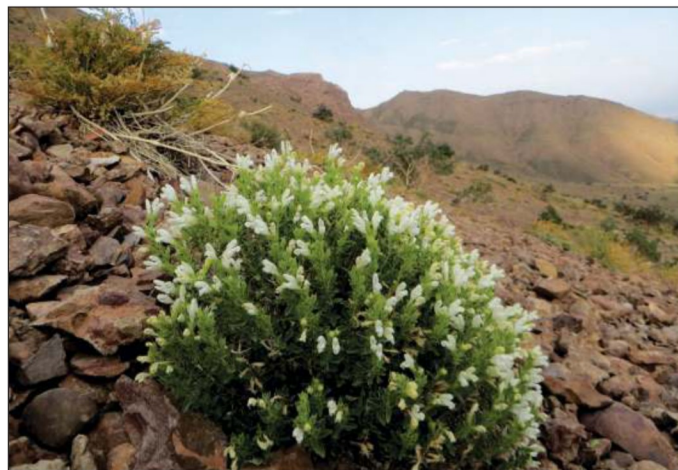
ظرفیت دیگر «وجود منابع انسانی» است که باید از لحاظ تعداد، تخصص و فرهنگ اجتماعی موردبررسی قرار گیرد. به لحاظ تعداد، خوشبختانه نیروی‌های جوان تحصیل‌کرده زیادی در کشور و استان وجود دارد. توجه به این نکته ضروری است که بخشی از تخصص گیاهان دارویی شامل تخصص دانشگاهی و بخش دیگر تخصص

که نیاز به آب کمتری دارند باید در اولویت قرار بگیرد. برای تولید مقدار مشخصی از یک فرآورده کشاورزی فارغ از اینکه این فرآورده چه ارزش اقتصادی دارد، باید به این موضوع توجه کرد که وزن مشخصی از آن، نیاز به مقدار مشخصی آب دارد و در صورتی که آن وزن مشخص از لحاظ اقتصادی قیمت بالایی داشته باشد ما درست عمل کرده‌ایم. برای مثال ما نمی‌توانیم کشور تولیدکننده چوب باشیم، برای موفقیت در صنعت چوب باید حجم زیادی از این محصول تولید شود، اما در تولید زعفران امکان موفقیت بیشتری داریم (تولید یک گرم زعفران را با یک گرم چوب مقایسه کنید!).

♦ با توجه به سال‌ها فعالیت جناب عالی در بخش گیاهان دارویی، پتانسیل سرمایه‌گذاری در استان را با توجه به ظرفیت کشت و تولید گیاهان دارویی و صنعت فرآوری چه میزان می‌دانید و این‌که برای ایجاد انگیزه لازم در سرمایه‌گذاری در این حوزه چه باید کرد؟ توضیح دهید. من معتقدم که سرمایه‌گذاری در بسیاری از فعالیت‌ها در کشور ما باید از پله اول شروع شود؛ درحالی‌که در شرایط فعلی در بسیاری از فعالیت‌ها سرمایه‌گذاری در مرحله آخر زنجیره تولید است. در بحث تولید گیاهان دارویی نیز باید سرمایه‌گذاری در پله نخست؛ یعنی در زمینه شناسایی پتانسیل‌های این صنعت شروع شود. درحالی‌که اغلب مدیران و بسیاری از تولیدکنندگان اعتقاد دارند فرصت کم است و باید مستقیماً سراغ تولید رفت. همچون دنده‌ای که اعتقاد دارد فرصت کافی برای بستن بندهای کفش‌هایش را ندارد و حاضر نیست یک‌بار برای همیشه این رویه را کنار بگذارد و از شکست‌های دائمی‌اش ممانعت کند. با توجه به ظرفیت‌های استان کرمان که در سؤال اول مورد بحث قرار گرفت، ابتدا باید شناخت کامل در زمینه ظرفیت‌ها انجام شود. سرمایه‌گذاری و صرف هزینه بدون شناخت لازم موجب می‌شود که تولید با شکست و ناکامی روبرو شود. البته هزینه زیاد دلیل و نشانی بر سرمایه‌گذاری درست نیست و سرمایه‌گذاری باید کاملاً با مطالعه و هدفمند باشد. این کار در کشورهای پیشرفته توسط بخش خصوصی انجام می‌شود، اما در کشورهایی مانند کشور ما به دلیل نبود روش و زیرساخت اجرایی و علمی مناسب، نمی‌توان بدون حمایت مالی، علمی و آموزشی سازمان‌های دولتی به چنین برنامه‌ای رسید. به جرئت می‌توان گفت که در استان کرمان حتی یک گزارش دقیق و علمی از پتانسیل تولید گیاهان دارویی وجود ندارد و گزارش‌ها فقط محدود به آمار تولیدات

و تجارت جهانی گیاهان دارویی کمتر از ۲ درصد است؛ با وجودی که پتانسیل کشور ما در این زمینه بیشتر از این مقدار است؛ به عبارتی با توجه به گستردگی کشور، امکان افزایش این رتبه را در جهان داریم. کشور ما علاوه بر این‌که از تولیدکنندگان گیاهان دارویی است، از واردکنندگان و مصرف‌کنندگان بزرگ در جهان نیز هست. نیاز به مصرف گیاهان دارویی خارجی در کشور، عمدتاً به گیاهانی که در آب‌وهوای متفاوت از آب‌وهوای ایران رشد می‌کنند، برمی‌گردد. در ایران مناطق معتدل، معتدل سرد، معتدل و مرطوب، معتدل و خشک و گرم و خشک وجود دارد، ولی آب‌وهوای گرم و مرطوب در ایران وجود ندارد و همین دلیل باعث شده که از گذشته‌های دور ما مصرف‌کننده گیاهان دارویی این مناطق باشیم. کشور ما از قرن‌ها پیش، واردکننده گیاهان دارویی از کشور هندوستان بوده است و عمده این نیاز به فرهنگ، سنت و عادت مردم به استفاده از گیاهان دارویی و ادویه‌های خاصی برمی‌گردد. علاوه بر کشور هند، ما واردکننده گیاهان دارویی از کشور امارات متحده عربی نیز هستیم و علیرغم این‌که این کشور دارای آب‌وهوای خشک است، ولی صادرات زیادی به ایران دارد که از دلایل مهم آن می‌توان به ارتباطات زیاد تجاری ایران با این کشور و همچنین فرآوری و بسته‌بندی بیشتر گیاهان دارویی در این کشور نسبت به کشور ما اشاره کرد. کشورهای اندونزی، کره، اروپایی و آفریقایی نیز از صادرکنندگان گیاهان دارویی به ایران هستند.

نکته بسیار ضروری و قابل ذکر در مورد ارتقاء جایگاه ایران در تجارت جهانی گیاهان دارویی، توجه به میزان ظرفیت آب در کشور است؛ به عبارتی کشور ما از لحاظ منابع آبی محدودیت‌های زیادی دارد؛ بنابراین کشت محصولات



تبلیغات و بازاریابی نیز در کشور بسیار ضعیف است. یکی از مشکلاتی که صادرکنندگان ما در زمینه صنعت گیاهان دارویی دارند، نبود سایت اینترنتی مشخص و فعال برای اغلب شرکت‌ها که بتوانند پیوسته با مشتریان در سراسر جهان در حال ارتباط باشند از مهم‌ترین موارد است.

در زمینه تولید و تجارت گیاهان دارویی باید حساب گیاهانی که کاشته می‌شوند را از گیاهانی که از طبیعت جمع‌آوری می‌شوند را جدا کرد. استفاده از ظرفیت‌های طبیعت در مورد گیاهان دارویی از قدیم رایج بوده و ادامه خواهد داشت و تأمین‌کننده نیاز داخل است، چون نیاز ما در داخل با ظرفیت طبیعت متناسب است، اما زمانی که صحبت از تجارت خارجی و صادرات می‌شود باید بهره‌برداری مستقیم از طبیعت را کنار گذاشت. ظرفیت طبیعت آن‌قدر نیست که بتواند این نیاز را پوشش دهد و بهره‌برداری و استفاده بیشتر از حد نیز باعث آسیب جدی به طبیعت می‌شود؛ بنابراین به اعتقاد من استفاده و برداشت مستقیم از گیاهان خودرو در طبیعت با هدف صادرات باید منع شود. با اهلی کردن یا کاشت برخی از گونه‌ها در طبیعت می‌توان این مشکل را حل کرد.



یکی از عمده مشکلاتی که صادرکنندگان فعال گیاهان دارویی دارند این است که دائم محصولات خود را تغییر داده

و این تغییر و تنوع در محصولات را با توجه به تغییر شرایط تولید و با هدف جذب مشتریان بیشتر انجام می‌دهند، در تجارت داخلی چنین روشی ممکن است، ولی در صادرات خیر. چون صادرات برپایه بالاترین کیفیت و کمترین هزینه و در رقابت با قوی‌ترین رقبا جهانی میسر است و این مهم زمانی حاصل می‌شود که در تمامی مراحل تولید تا صادرات، تخصص و علم روز به کار گرفته شود.

است و سایر گزارش‌ها کلی و کلیشه‌ای‌اند. متأسفانه این روش را هر سال ادامه می‌دهیم و در تولید و تجارت خارجی، اغلب با شکست روبرو می‌شویم. در زمینه موضوع برنامه‌ریزی برای رونق تولید گیاهان دارویی، وظیفه یک مدیر دولتی، تصمیم‌گیری بر مبنای استنباط‌های شخصی وی و اطرافیان راه به جایی نمی‌برد و مدیران باید بر مبنای گزارش‌های دقیق و نقد شده کارشناسان خبره تصمیم‌گیری نمایند.

در مورد رسالت انجمن گیاهان دارویی و نقش آن در معرفی پتانسیل‌های گیاهان دارویی در استان می‌توان گفت این انجمن هرچند که یک مجموعه صنفی است و تولیدکنندگان و تجار گیاهان دارویی را دور هم جمع می‌کند. سعی دارد مشکلات را به گوش مسئولان برساند که می‌توان گفت تاکنون عملاً چندان نتیجه‌ای نگرفته است. لازم است این انجمن و کارشناسان مشاور آن‌ها با توجه به اینکه مشکلات را تا حدی از لحاظ سودآوری می‌دانند در کنار افراد دلسوز و صاحب‌نظر در تصمیم‌گیری‌های استانی شرکت داده شوند.

◆ مهم‌ترین چالش‌ها و مشکلات تولید و تجارت گیاهان دارویی و فراورده‌های مربوطه را چه می‌دانید و چه راه‌هایی برای رفع این مسائل پیشنهاد می‌کنید؟

به‌طورکلی مراحل تولید و تجارت گیاهان دارویی عبارتند از: کاشت (برداشت از طبیعت)، رسیدگی و داشت، برداشت و آماده‌سازی صحیح، فرآوری، بسته‌بندی، تبلیغات و بازاریابی، حفظ بازار و مشتری و نهایتاً هماهنگی با عادات و ویژگی‌های فرهنگی مصرف‌کنندگان. در مرحله کاشت و داشت، مشکلات زیادی وجود دارد؛ تقریباً همان مشکلاتی که در کشاورزی دیده می‌شود که یکی از مشکلات اصلی کمبود آب است، کمبود نیروی متخصص و ماهر و هدایت‌شده و محدودیت در استفاده از تکنولوژی و استفاده از روش‌ها و مواد مناسب و جدید نیز از مشکلات دیگر است که در بسیاری از فعالیت‌های تولیدی دیده می‌شود.

در مرحله آماده‌سازی و برداشت نیز مشکلاتی از جمله نبود تکنولوژی جهت خشک کردن صحیح و یا پاک کردن گیاه وجود دارد. در مرحله فرآوری که می‌تواند شامل مواردی همچون تبدیل محصول به پودر، مایع تقطیر، عصاره گیاه و یا به‌صورت پیشرفته‌تر افزایش غلظت یا جداسازی کامل ماده مؤثر باشد، تکنولوژی و نیروی انسانی آگاه و آموزش‌دیده و همچنین سرمایه‌گذاری مالی مناسبی وجود ندارد.



◆ می‌دانیم که تولیدات بعضی از شرکت‌ها در بازار خارجی، به نسبت ورود و بروز خوبی داشته است، این مهم چگونه میسر شده و ادامه یافته است؟

از جمله مهم‌ترین عوامل موفقیت شرکت‌ها، می‌توان به کاهش در تنوع محصولات صادراتی اشاره کرد؛ به عبارتی اگر شرکت گیاهان دارویی قصد تولید چند نوع گیاه دارویی را داشته باشد، باید در مراحل تولید تا صادرات همه آن‌ها متخصص باشد و کسب این توانایی تقریباً ناممکن است. یکی از عمده مشکلاتی که صادرکنندگان فعال گیاهان دارویی دارند این است که دائم محصولات خود را تغییر داده و این تغییر و تنوع در محصولات را با توجه به تغییر شرایط تولید و با هدف جذب مشتریان بیشتر انجام می‌دهند، در تجارت داخلی چنین روشی ممکن است، ولی در صادرات خیر. چون صادرات بر پایه بالاترین کیفیت و کمترین هزینه و در رقابت با قوی‌ترین رقبای جهانی میسر است و این مهم زمانی حاصل می‌شود که در تمامی مراحل تولید تا صادرات، تخصص و علم روز به کار گرفته شود. یکی از شرکت‌های موفق شرکت گلاب زهرا است. این شرکت به‌عنوان یک شرکت صادراتی مهم در محصولات صادراتی اش تنوع پایینی

دارد و برعکس در محصولات داخلی به دلیل وجود تقاضای زیاد و بدون فرآوری زیاد، تنوع زیادی دارد. از عوامل دیگر می‌توان به استفاده از آخرین دستاوردهای علمی و افراد متخصص، ایجاد واحدهای پژوهشی هرچند مختصر در مجموعه هر شرکت اشاره کرد. در یک سیستم خصوصی واحد تحقیقات باید به‌صورت جدی دنبال شود تا بتواند علم روز را در فعالیت‌هایش بگنجاند و روش‌ها را دائماً نو و به‌روز کند. اگر شرکتی در این زمینه ضعیف است باید با واحدهای تحقیقاتی خارج از مجموعه ارتباط برقرار کند و نقص‌هایش را برطرف نماید. طی نمودن مراحل تولید و تجارت به شکل صحیح که در سؤال قبل ذکر شد نیز لازمه موفقیت شرکت‌ها است. قطعاً داشتن شرایط متعدد مذکور دشوار است و بسیاری از شرکت‌ها در این صحنه رقابت حذف می‌شوند. به همین دلیل بهتر است این‌چنین شرکت‌هایی با ادغام در یکدیگر و محور قرار دادن بهترین شرکت، یک مجموعه قدرتمند بسازند. درحالی‌که در ایران، عملاً شرکت‌های متعدد با داشتن فعالیت‌های مشابه و موازی باعث رقابت درونی و شکست یکدیگر در صحنه بین‌المللی می‌شوند.

می‌تواند موفق شود.

* صاحبان شرکت‌ها، تولیدکنندگان و تجار آگاهی خود را در زمینه مراحل تولید و تجارت گیاهان دارویی بالا ببرند و در این زمینه به‌روز باشند.

* توجه به داشته‌های طبیعی کشورمان که کشورهای دیگر از آن‌ها بی‌بهره یا کم‌بهره‌اند، از جمله خاک و آب و هوای خاص و وجود گونه‌های گیاهی خاص و انحصاری که در ایران و بویژه در کرمان یافت می‌شوند.

* ایجاد مزارع و مراکز تحقیقاتی با هدف اهلی سازی بسیاری از گیاهان خُودرو؛ برای مثال در زمینه تولید زیره سیاه (زیره کوهی) با این که فعالیت‌هایی در کشور انجام گرفته، اما هنوز کشورهایی مثل افغانستان که تکنولوژی خاصی ندارند و صرفاً با کاشت گیاه در زیستگاه طبیعی‌اش و برداشت و صادرات مقدار متنابهی زیره از ما جلوتر هستند و کشور ما یکی از واردکنندگان زیره از افغانستان است.

* شناخت دقیق گونه‌های طبیعی و خودروی گیاهان دارویی که در استان کرمان زیاد هستند. در این زمینه دانشگاه‌ها و مرکز تحقیقات منابع طبیعی و کشاورزی فعالیت‌هایی داشته‌اند، اما فعالیت آن‌ها کافی و مؤثر نیست؛ چون اجرای کامل و گسترده طرح‌ها نیاز به بودجه کافی دارد. همچنین، تحقیقات این نهادها عموماً بر اساس خواست مدیران این سازمان‌ها به‌صورت مقاله محور تعریف می‌شوند و فعالیت‌ها و تحقیقات به سمت کاربردی پیش نمی‌روند. برای این منظور، یک راهکار پیشنهادی مناسب، اصلاح سیستم و روش‌های مربوط به مراکز تحقیقاتی و دانشگاهی است. البته این اقدام در سطح استانی عملی نیست و باید وزارتخانه‌ها تصمیم بگیرند. پیشنهاد عملی و ساده‌تر، بهره‌گیری از سازمان‌هایی همچون استانداری است که دارای بودجه‌های بالا و اختیارات زیاد هستند که می‌توانند با گوشه کوچکی از اختیارات خود که در عمران و صنعت استفاده می‌کنند، برای حل مشکلات صنعت گیاهان دارویی پیش‌قدم شوند.

* تهیه یک اطلس رنگی و یک دایره المعارف از گیاهان طبیعی استان کرمان همراه با توضیحات کامل و کافی شامل نام‌های محلی و علمی گیاه، ویژگی‌های آب‌وهوایی و بوم‌شناختی گونه‌ها، پراکنش جغرافیایی گیاه و همه اطلاعات محلی و علم بومی و موارد استفاده سنتی که افراد بومی از گیاهان دارویی دارند یا در گذشته داشته‌اند و با تغییر رویه زندگی در حال نابودی هستند.

* اجرای تحقیقات مربوط به کارایی قوانین مرتبط با جنبه‌های فرهنگی، اجتماعی و حقوقی تولید و تجارت.

* بررسی امکان آموزش و اطلاع‌رسانی برای شرکت‌های مربوطه در زمینه‌های گوناگون. ♦♦

♦♦ با فقدان اقدامات لازم برای ایجاد ارزش‌افزوده در بخش گیاهان دارویی، برخی کشورهای اروپایی با خرید ارزان محصولات مرغوب ایرانی، ارزش‌افزوده فوق‌العاده‌ای را کسب می‌کنند، چرا باید چنین باشد؟

از جمله دلایلی که مانع از ایجاد ارزش‌افزوده در تولیدات گیاهان دارویی در کشور است، می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: پراکنده کاری و به اصطلاح نداشتن فعالیت تخصصی، تمایل به رسیدن به سوددهی در کوتاه‌مدت، عدم استفاده از دانش و تکنولوژی روز جهانی، عدم استفاده از افراد متخصص با تصور کم کردن هزینه‌های تولید، نداشتن اعتماد به خود و نگرانی از شکست در تجارت جهانی و رقابت با رقبای بزرگ، ارتباط ضعیف صنعت گیاهان دارویی با مراکز علمی و پژوهشی و درنهایت، نبود سیستم ارزیابی برای افزایش کیفی تجارت داخلی. در توضیح دلیل اخیر باید گفت مصرف گیاهان دارویی در داخل متفاوت از مصرف در بسیاری از کشورهای پیشرفته است. در ایران مردم بر اساس عادت و فرهنگشان مصرف‌کننده گیاهان مشخصی هستند و آن‌ها را از عطاری خریداری می‌کنند و به‌صورت پودر یا جوشانده استفاده می‌کنند. این روش به‌طور ثابت و با اندک تغییری در طول صدها سال ادامه دارد و کسی از کیفیت محصول چیزی نمی‌داند و هیچ سازمانی هم آن‌ها را سنجش کافی نمی‌کند. اغلب تجار گیاهان دارویی با همین تفکر و همین روش‌ها تصمیم به ورود به بازارهای جهانی می‌گیرند. درحالی‌که مصرف گیاهان دارویی در خارج از کشور به‌صورت فرآوری نشده کمتر رواج دارد؛ برای مثال گیاه ترخون که در سال‌های اخیر در مزارع گلپاف کاشته می‌شود به‌صورت عمده و بدون هرگونه فرآوری صادر می‌شود و به دلیل نداشتن استانداردهای کافی و نبود زیرساخت‌های لازم، اقدامات بعدی برای فرآوری در کشورهای مقصد یا کشورهای واسط انجام می‌شود و در آنجا فرآورده‌های این گیاه به‌صورت ادویه، استفاده در نوشیدنی‌ها و داروها و ... کاربرد دارند. این رویه در بسیاری از محصولات دیگر هم اجرا می‌شود. به‌عبارت‌دیگر، مشکل اصلی در صادرات گیاهان دارویی به شکل فرآوری شده، حاکم بودن تفکر سنتی و نادیده گرفتن لزوم داشتن توانایی‌های به روز و لزوم اختصاص بخشی از سود برای این امر مهم است. نقش و جایگاه بخش دولتی برای راه‌اندازی چنین ساختاری و حمایت‌های اولیه و مهم‌تر از همه، آموزش و اطلاع‌رسانی در این زمینه بسیار مهم است و نباید نادیده گرفته شود.

♦♦ چنانچه توضیحات تکمیلی لازم می‌دانید، عنوان نمایید.

در آخر نکاتی را ذکر می‌کنم که به اعتقاد من با توجه و عمل به آن‌ها، کشور ما در زمینه تولید و تجارت گیاهان دارویی