

## عوامل بازدارنده کسب و کارهای توزیع محصولات و فرآورده‌های گیاهان دارویی در استان گلستان

محمدرضا محبوبی<sup>۱\*</sup> و احمد بادآهنگ گله‌بچه<sup>۲</sup>

۱- نویسنده مسئول، دانشیار، گروه ترویج و آموزش کشاورزی، دانشگاه علوم کشاورزی و منابع طبیعی گرگان، گرگان، ایران  
پست الکترونیک: mahboobi47@gmail.com

۲- دانش‌آموخته کارشناسی ارشد، گروه ترویج و آموزش کشاورزی، دانشگاه علوم کشاورزی و منابع طبیعی گرگان، گرگان، ایران

تاریخ دریافت: خرداد ۱۳۹۸

تاریخ اصلاح نهایی: شهریور ۱۳۹۸

تاریخ پذیرش: اسفند ۱۳۹۸

### چکیده

نقش حیاتی گیاهان دارویی در ایجاد اشتغال اجتناب‌ناپذیر است و استان گلستان به دلیل تنوع اقلیمی، از قطب‌های مهم تولید گیاهان دارویی کشور است و جمعیت زیادی در کسب و کارهای مرتبط با گیاهان دارویی به فعالیت اشتغال دارند. این تحقیق با هدف شناسایی بازدارنده‌های توسعه کسب و کارهای توزیع محصولات و فرآورده‌های گیاهان دارویی در استان گلستان انجام شده است. برای این منظور از یک تحقیق پیمایش توصیفی استفاده شد. جامعه آماری تحقیق ۱۵۰ نفر از صاحبان کسب و کار در استان گلستان بودند که به شیوه نمونه‌گیری تصادفی ساده ۱۰۹ نفر از آنها انتخاب شدند. ابزار گردآوری داده‌ها پرسشنامه بود که برای تعیین روایی آن از نظرات متخصصان استفاده شد. برای تعیین پایایی ابزار تحقیق از ضریب آلفای کرونباخ استفاده شد که مقدار آن ۰/۸۸ بدست آمد. تجزیه و تحلیل داده‌ها با استفاده از نرم‌افزار آماری SPSS انجام شد. نتایج نشان داد عدم حمایت مناسب دولت از شاغلان و فعالان دارای کسب و کار گیاهان دارویی، عدم پذیرش گیاهان دارویی توسط پزشکان، افزایش قیمت تمام شده تولید گیاهان دارویی و گرانی آن، گران بودن محصولات دارویی گیاهی و در نتیجه رغبت کم مردم به مصرف آنها و گسترش شیوه‌های درمانی جدید پزشکی با داروهای نوین و غفلت نسبت به اهمیت گیاهان دارویی، مهمترین بازدارنده‌های کسب و کارهای گیاهان دارویی هستند. تحلیل عاملی اکتشافی، منجر به دسته‌بندی متغیرهای بازدارنده کسب و کارهای گیاهان دارویی در هشت عامل مهارتی و فنی، فرهنگی، کیفیت و استاندارد، دانشی ارتباطی، حاکمیتی و قانونی، نهادی، اجتماعی و اقتصادی شد. لزوم حمایت مناسب دولت از شاغلان و فعالان دارای کسب و کار گیاهان دارویی، بسترسازی پذیرش گیاهان دارویی توسط پزشکان و تقویت و توسعه بازار فروش گیاهان دارویی و ایجاد پل ارتباطی بین بازار تولید و فروش گیاهان دارویی، از جمله پیشنهادهای این مطالعه است.

واژه‌های کلیدی: گیاهان دارویی، طب سنتی، کسب و کارهای خرد، بازدارنده‌های اقتصادی، استان گلستان.

### مقدمه

شناخته شده است. کسب و کارهای مذکور به دلیل ماهیت و ویژگی‌های خاص خود و نیز به دلیل سهم مهمی که در میزان اشتغال در کشورها و افزایش رشد و توسعه اقتصادی جوامع

کسب و کارهای کوچک و متوسط، به‌عنوان اصلی‌ترین منابع ایجاد شغل در کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه

برخی صاحب‌نظران موانع کسب و کارهای خرد را با دو حوزه محیط داخلی و خارجی مرتبط دانسته‌اند. محیط داخلی از نظر آنان به تمامی عواملی گفته می‌شود که تحت کنترل سازمان بوده و سازمان می‌تواند با اصلاح خود آنها را تغییر دهد و محیط خارجی شامل تمامی عواملی است که یک سازمان و مدیریت آن کنترلی در ایجاد و یا رفع آن ندارد. این عوامل برای یک سازمان از جمله کسب و کارهای خرد یک احتمال و شانس محسوب می‌شوند. برای اصلاح و حذف موانع محیط داخلی یک کسب و کار لازم است تا مدیران این کسب و کارها خود را تغییر دهند. مواردی مانند روش‌های مدیریتی، روش‌های تولید، روش‌های بازاریابی و غیره موارد داخلی هستند. صاحب‌نظران دیگر موانع کسب و کارها را شامل موانع تأسیس و رشد می‌دانند. آنان موانع تأسیس کسب و کارها را شامل مواردی مانند قوانین ثبت شرکت‌ها برای ایجاد کسب و کار، نامناسب بودن قوانین مربوط به قراردادهای حقوق دارایی‌های فکری، رویه‌های اجرایی، قوانین ورشکستگی و دارایی‌های خصوصی، عدم توانایی جذب و استخدام کارکنان مناسب به علت ضعف در بازار کار و یا هزینه‌های بالا، رقابت‌های سخت برای جلوگیری از ورود به بازار، عدم دستیابی به سرمایه اولیه کافی و نقدینگی و کمبود مشتری می‌دانند. موانع رشد کسب و کارها از نظر آنان شامل عدم توانایی در دستیابی به نقدینگی مورد نیاز، کمبود آموزش مهارت‌های مدیریتی و بازاریابی، بوروکراسی‌های شدید و ناپایدار اداری، عدم کفایت زیرساخت‌ها، سیستم‌های مالیاتی پیچیده، شرایط ناپایدار اقتصادی کشور، کاهش تقاضا در بازار، رقابت سخت و مستقیم با واحدهای بزرگ و قوی، کمبود سرمایه لازم، زدوبند و فساد، نوسان قیمت‌ها، سیاست‌گذاری‌های ناپایدار دولتی، عدم دسترسی مناسب به فناوری‌های مناسب و کمبود اعتماد و اطمینان است (Sobhanifar et al., 2016).

در سال‌های اخیر به دلیل عوارض جانبی و سوء داروهای شیمیایی، گرایش مردم به استفاده از داروهایی با

دارد، برای دولت‌ها از اهمیت فراوانی برخوردار است (Svetlicic et al., 2007). ضعف در محیط کسب و کار، فرایند تولید و سیاست‌گذاری اقتصادی را بهم می‌ریزد و موجب بازدارندگی تولید می‌شود (Hoseinzadehbahrini & Malekosadati, 2011). موانع کسب و کار به هر عاملی که فرایند راه‌اندازی کسب و کار را دچار تأخیر یا مشکل می‌کند یا باعث توقف آن شده و یا مانع از شروع کسب و کار گردد گفته می‌شود (Amiri et al., 2009).

مطالعات مختلف نشان می‌دهد که فارغ از اندازه یک کسب و کار، تقریباً در بیشتر کسب و کارها دستیابی به نقدینگی مانع اساسی و کلیدی صاحبان کسب و کارهای خرد و کوچک بوده است. کسب و کارهای خرد نسبت به کسب و کارهای بزرگ بسیار سخت‌تر می‌توانند به منابع مالی و نقدینگی بانکی دسترسی داشته باشند. صاحبان کسب و کارهای خرد و تازه تأسیس به احتمال زیاد دست به گریبان موانعی مانند کمبود نقدینگی، محصولات ضعیف و بازاریابی ناقص می‌باشند. با گذر زمان و بزرگتر شدن کسب و کار این شرکت‌ها موانع‌شان به مسائل راهبردی و محیطی و مهارت‌های مدیریتی مربوط می‌شود (Storey, 1994).

در کشورهای مختلف یکی از موانع توسعه کسب و کارهای خرد و کوچک وجود بوروکراسی‌های شدید و ناپایدار اداری می‌باشد. مانع بعدی قوانینی هستند که برای کنترل شرکت‌های خصوصی وضع می‌شود. به‌طور خاص مواردی همانند قوانین ثبت شرکت برای ایجاد کسب و کار و همچنین سیستم‌های مالیاتی پیچیده موانع مهمی در برابر ایجاد و رشد کسب و کارها هستند. در کشورهای مختلف معمولاً قوانین تجاری و همچنین قوانین مربوط به عقد قراردادهای، حقوق دارایی‌های فکری، رویه‌های اجرایی، قوانین ورشکستگی و دارایی‌های خصوصی به شکل بدی طراحی شده‌اند؛ در صورتی که اگر قوانین خوبی نیز در این زمینه وجود داشته باشد این قوانین به خوبی اجرا نمی‌شوند. در مجموع می‌توان این دسته از موانع را موانع مربوط به محیط قوانین تجاری دانست (Ahmad, 2012).

داده‌ایم (Kashfibonab, 2010). متکی بودن اقتصاد ایران به درآمدهای نفتی و تأثیرپذیری این درآمدها از مسائل سیاسی و اقتصادی، منجر به آسیب‌پذیری اقتصاد ایران شده است. یکی از راه‌های مقابله با این چالش، توسعه تولیداتی مانند گیاهان دارویی است که می‌تواند نقش مهمی در سلامت جامعه، اشتغال‌زایی و افزایش صادرات غیرنفتی ایفاء نماید (Nasabian et al., 2012). گیاهان دارویی به گستره وسیعی از گیاهان اطلاق می‌شود که در درمان و یا پیشگیری از بروز بیماریها مورد استفاده قرار می‌گیرد. ارزش‌گذاری و شناساندن نقش حیاتی گیاهان دارویی در پیشبرد اهداف ملی و دستیابی به معیارهای جهانی در راستای تحقق سلامت و نشاط جامعه، خودکفایی و ایجاد اشتغال، توسعه اقتصادی و زیست محیطی، امنیت غذایی و حفظ ذخایر ژنتیکی از نظر مدیریت توسعه پایدار، امری اجتناب‌ناپذیر است (Ebrahimi, 2005). کشور ما به دلیل تنوع اقلیمی (دارا بودن ۱۱ اقلیم از ۱۳ اقلیم جهان) حدود ۸۰۰۰ گونه گیاهی دارد، از این رو ضروریست با حل موانع و مشکلاتی که در تولید و فرآوری گیاهان دارویی - صنعتی و عرضه به بازار مصرف وجود دارد، برنامه‌ریزی پایدار برای رونق بهتر کسب و کار در این زمینه انجام شود (Mohebi, 2013). استان گلستان نیز دارای ۴۰۹ گونه گیاه دارویی متعلق به ۹۵ تیره گیاهی می‌باشد که ۱۵۶ گونه آن در اراضی جنگلی، ۹۸ گونه در اراضی مرتعی، ۴۷ گونه در اراضی زراعی، حاشیه جاده‌ها، اماکن شهری و روستایی و همچنین ۱۰۸ گونه به صورت مشترک در این اراضی پراکنش دارند. گیاهان دارویی استان براساس شکل رویشی آنها شامل ۸۳ گونه درخت، درختچه و بوته، ۱۸۹ گونه چندساله علفی و ۱۳۷ گونه جزء گیاهان یک‌ساله و دوساله می‌باشند. گیاهان تیره کاسنی با ۴۹ گونه، نعناعیان با ۳۴ گونه، پروانه‌آسا با ۲۳ گونه، چتریان و گل‌سرخیان با ۲۱ گونه مهمترین تیره‌های گیاهی استان را تشکیل می‌دهند.

شهرستان‌های آق‌قلا، گنبدکاووس، مراوه‌تپه و گمیشان دارای قابلیت تولید و کشت گونه‌های دارویی مرتعی هستند. گیاهان موجود در کلکسیون گیاهان دارویی مرتعی شامل

منشأ گیاهی بیشتر شده است. از سوی دیگر، تأکید سازمان بهداشت جهانی در جایگزینی تدریجی مواد طبیعی به جای مواد شیمیایی موجب شده تا کشورهای مختلف جهان نسبت به سرمایه‌گذاری، برنامه‌ریزی کشت و تولید انبوه گیاهان دارویی در سطوح صنعتی و استفاده از آن در صنایع دارویی، بهداشتی و غذایی اقدام کنند. چنین توجه و اقبال به سوی گیاهان دارویی، کشت و تجارت آن را در جایگاه اقتصادی مناسبی قرار داده است، به طوری که برآوردها حکایت از ده‌ها میلیارد دلار گردش مالی حاصل از پرداختن به این تجارت دارد (Hoseini et al., 2008). به نحوی که طبق اعلام سازمان بهداشت جهانی مردم کشورهای در حال توسعه نواحی فقیر و دورافتاده، عمده‌ترین نیازهای دارویی خود را از گیاهان دارویی تأمین می‌کنند و براساس آمار همین سازمان، رشد مصرف گیاهان دارویی در کشورهای صنعتی در مقابل سنتی ۱۵ به ۳ است. سازمان خواربار و کشاورزی جهانی، ارزش تجارت جهانی گیاهان دارویی را در حال حاضر حدود ۱۰۰ میلیارد دلار در سال دانسته و پیش‌بینی کرده است این رقم در سال ۲۰۵۰ میلادی به ۵ تریلیون دلار برسد. در این زمینه کشورمان هم یکی از غنی‌ترین کشورهای دنیا در برخورداری از گیاهان دارویی است (Kashfibonab, 2010)، به گونه‌ای که فلور ایران حاوی بیش از ۸۰۰۰ گونه است که از این تعداد ۱۱۰۰ مورد در طب سنتی ایران استفاده می‌شود (Noorhosseini et al., 2017). تغییر در ترجیحات مصرف‌کنندگان از مصرف محصولات مصنوعی به طبیعی منجر به تجدید علاقه در گیاهان دارویی به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه شده است (Jokar et al., 2017). با توجه به قابلیت‌های کشورمان و نظر به پیشینه کهن استفاده از گیاهان دارویی در ایران، چنین به نظر می‌رسد که هنوز نتوانسته‌ایم از ظرفیت‌های موجود در کشور به خوبی بهره‌برداری کنیم و جایگاه مناسبی را در عرصه تجارت جهانی گیاهان دارویی بدست بیاوریم (Hoseini et al., 2008)، به طوری که در حال حاضر تنها ۶۰ تا ۹۰ میلیون دلار از تجارت جهانی گیاهان دارویی را به خود اختصاص

مراکز تجاری بین‌المللی گیاهان دارویی، وضعیت نابسامان عطاری‌ها از نظر دانش کافی، عدم توجه به تبلیغات، آموزش و ترویج، عدم وجود اطلاعات کافی در مورد فنولوژی، فیزیولوژی و آناتومی گیاهان دارویی، پراکندگی گونه‌ها در عرصه‌های طبیعی و هزینه‌های بالای جمع‌آوری اندام‌ها، نارسایی اطلاع‌رسانی عمومی دفاتر بازرگانی و بنگاه‌های تجاری در مورد تقاضای بازار، نبود سازمان یا مؤسسه مستقل اداره امور بازرگانی گیاهان دارویی کشور، نبود تشکل‌های صنفی در امر تولید، فرآوری و بازاریابی محصولات گیاهان دارویی، هزینه بالای تولید و عدم بازاریابی فعال بین‌المللی است (Mohebi, 2013). همچنین پایین بودن کیفیت ظروف و بسته‌های تولیدی، بی‌اطلاعی تولیدکننده داخلی از نقش و اهمیت بسته‌بندی، پایین بودن سطح کیفی ماشین‌آلات بسته‌بندی ساخت داخل، گرانی تجهیزات و سیستم‌های پیشرفته بسته‌بندی، ضعف سیستم آموزشی در مورد تربیت کارشناسان مجرب در زمینه بسته‌بندی و عدم وجود مراکز و پژوهشکده‌های تحقیقاتی در زمینه بسته‌بندی از مشکلات دیگر در کسب و کارهای گیاهان دارویی در کشور است (Haghighiravan *et al.*, 2011).

Moradilaleh و همکاران (۲۰۰۸) نشان دادند که آگاهی عطاران در مورد گیاهان دارویی پایین است. Bagheri و همکاران (۲۰۰۵) در تحقیق خود به گرانی، کیفیت پایین و غیربهداشتی بودن گیاهان دارویی و عرضه داروهای تقلبی آن در بازار اشاره کرده‌اند. Mogheysheh و Soleymanimorouchehorti (۲۰۱۰) چالش‌ها و تنگناهای مربوط به گیاهان دارویی در ایران را شامل ناآگاهی کشاورزان نسبت به اهمیت و ارزش گیاهان دارویی، عدم رعایت نکات فنی و بهداشتی تولید توسط تولیدکنندگان، عدم کنترل و نظارت کافی بر محصول فرآوری شده از نظر کیفیت و میزان مواد مؤثره، نبود ارتباط لازم میان بخش‌های مرتبط با این صنعت، واردات بی‌رویه محصولات فرآوری شده برای استفاده از آنها به‌عنوان مواد اولیه و خام در صنایع وابسته، کیفیت پایین محصولات فرآوری شده، عدم استاندارد بودن خطوط فرآوری موجود،

اروشیا، اشنان، سالیکورنیا، گون مرتعی، تاغ، پنیرک، اسپرس علوفه‌ای، توت‌روباهی، بابونه، کما، بیلهر، ختمی درختی، گل گاوزبان، مریم‌گلی، زوفا، زیره سیاه، افسنطین، آنگوزه، زعفران، باریجه، انار شیطان، آویشن، پسته و عناب هستند. بررسی‌های انجام شده نشان می‌دهد بیش از ۴۵ گونه از گیاهان دارویی استان به شکل چای، سبزی، شربت، مربا، چاشنی و سرکه مورد استفاده قرار می‌گیرد و از گیاهان دارویی پرمصرف استان می‌باشند که از جمله می‌توان به زرشک، اسفند، گل گاوزبان ایرانی، آویشن و علف‌چای اشاره کرد (Hoseini *et al.*, 2008).

براساس آخرین آمار موجود سطح زیر کشت گیاهان دارویی در استان گلستان ۲۲۹۵ هکتار است که بیشتر آن به کشت زیره سبز، گل گاوزبان، بابونه و سیاه‌دانه اختصاص داشته و از این نظر در رتبه هشتم در بین استان‌ها قرار دارد. این سطح تا پایان برنامه ششم توسعه باید به ۱۰ هزار هکتار برسد. همچنین میزان تولید گیاهان دارویی در استان ۲۲۹۰ تن و عملکرد ۹۹۸ کیلوگرم در هکتار بوده است که از این نظر استان به ترتیب رتبه ۱۵ و ۲۶ کشوری را دارا بوده است. برخی چالش‌ها و مشکلات توسعه کشت و کار گیاهان دارویی در استان شامل نبود شرکت‌های تخصصی در صادرات، نبود بازار مناسب فروش، نبود مراکز خرید، وجود واسطه‌ها و دلالان و خرید محصول با قیمت پایین، کم توجهی به ظرفیت گیاهان دارویی و عرضه فله‌ای و بدون فرآوری آن و ... است (Ebadzadeh *et al.*, 2017).

با وجود افزایش سطح زیر کشت گیاهان دارویی و توسعه کسب و کارهای آن در کشور طی سالیان اخیر، این کسب و کارها با مشکلات مختلفی مواجه هستند که از جمله می‌توان به مشکلات انبارداری، عدم هماهنگی لازم بین بخش‌های مختلف تحقیقاتی گیاهان دارویی و در نتیجه ناقص ماندن برخی تحقیقات در این زمینه، نبود استانداردهای ملی کافی برای گیاهان دارویی و فرآوری آنها، عدم حمایت در سرمایه‌گذاری در توسعه کشت و فرآوری گیاهان دارویی، بی‌ثباتی در امر بازرگانی داخلی و خارجی گیاهان دارویی و تأثیر منفی آن بر تولید، کمبود شناخت و ارتباط مطلوب با

و کارهای کوچک، دسترسی به سرمایه، کانال‌های توزیع و حمایت‌های مرسوم کسب و کار است. Todorof (۲۰۰۷) مسائل مربوط به رشد بنگاه‌های کسب و کار در بلغارستان را شامل فقدان دانش و مهارت‌های مناسب در کارآفرینان، فقدان روش‌های مناسب مدیریتی، عدم حمایت مالی و فقدان حمایت دولت دانسته است.

با توجه به آنچه گفته شد می‌توان نتیجه گرفت که کسب و کارهای توزیع محصولات و فرآورده‌های گیاهان دارویی در زمره کسب و کارهای کوچک، دارای محاسنی مانند توسعه بخش خصوصی، عامل ارزش افزوده و تنوع در تولیدات، عامل ایجاد فرصت‌های شغلی مولد، عامل رشد نوآوری و توسعه کارآفرینی، مؤثر در کارآیی اقتصادی و اشتغال‌زایی می‌باشند. از این رو توسعه این واحدها در مناطق مستعد کشور مانند استان گلستان که از مزیت‌های نسبی و ظرفیت‌های مناسب برخوردارند، یکی از مظاهر توسعه کسب و کارهای کارآفرینانه کشاورزی و تجلی کارآفرینی در بخش کشاورزی به‌شمار می‌رود که در عین حال نیازمند بسترسازی و زمینه‌سازی، برنامه‌ریزی و ارائه خدمات حمایتی مورد نیاز همانند آموزش، اعتبارات و دانش فنی، پتانسیل‌یابی و مهمتر از همه پایش و ارزشیابی مستمر برای شناسایی تهدیدها و چالش‌ها و برنامه‌ریزی برای بهره‌گیری از فرصت‌ها و ظرفیت‌های موجود است. در این صورت انتظار می‌رود فرایند توسعه کسب و کارهای گیاهان دارویی پایدار بوده و بتواند در بلندمدت سودآوری، رقابت‌پذیری و بهره‌وری مناسب را تأمین نماید. با این حال به نظر می‌رسد کسب و کارهای گیاهان دارویی در استان گلستان با موانع گوناگونی مواجه هستند که حیات آنان را تهدید می‌کند. بر این اساس این تحقیق با طرح این سؤال کلیدی که عوامل بازدارنده کسب و کارهای توزیع محصولات و فرآورده‌های گیاهان دارویی در استان گلستان کدامند سعی در شناسایی آنها و ارائه راهکارهای مناسب در جهت رفعشان خواهد داشت. اهمیت این تحقیق از منظر دیگر این است که نگاهی به مطالعات انجام شده در حوزه کسب و کارهای گیاهان دارویی نشان می‌دهد که ابعاد گوناگون توسعه و بازدارنده

نبود ماشین‌آلات عصاره‌گیری و اسانس‌گیری و شیوه سنتی تجارت و بازاریابی ذکر کرده‌اند. نتایج تحقیق Sharifzadeh و همکاران (۲۰۱۰) نشان داد که بیشترین موانع توسعه کسب و کارهای کشاورزی در استان گلستان مربوط به بروز خطرات طبیعی، کیفیت پایین نهاده‌های موجود در بازار، زمان‌بر بودن رسیدن به مرحله سودآوری، نوسان سیاست‌های دولت در بازار کشاورزی در ارتباط با واردات، صادرات، قیمت‌گذاری و تنظیم بازار و شرایط دشوار کسب اعتبارات بوده است. AmiriAghdai و Zarezardini (۲۰۱۴) چالش‌های کسب و کارهای گیاهان دارویی را عدم آشنایی مردم با مزایای گیاهان دارویی، عدم بکارگیری روش‌های نوین بهداشتی در توزیع و فروش، دانش پایین فروشندگان، عدم گسترش آموزش طب گیاهی، عدم توسعه صنایع فرآوری و عدم استانداردسازی تولید گیاهان دارویی ذکر کرده‌اند. Safa و Najafi (۲۰۱۴) عدم وجود طرح کسب و کار مناسب، نبود تجربه و تخصص لازم، عدم دسترسی مناسب به بازار، عدم دسترسی به اطلاعات و منابع اطلاعاتی، عدم تأمین اعتبار مالی برای سرمایه‌گذاری و موانع قانونی را از موانع توسعه کسب و کارهای خانگی در مناطق روستایی ذکر کرده‌اند. تحقیق Dehnamaki و همکاران (۲۰۱۸) نشان داد که مهمترین موانع کسب و کارهای تولید محصولات ارگانیک، مالی، قانونی و اداری، زیربنایی و حمایتی، آموزشی، نگرشی و فرهنگی، شخصی، بازار و محیط کار و موانع مرتبط با تولید است. Rezaei و همکاران (۲۰۱۶) در تحقیق خود نتیجه گرفتند که موانع اقتصادی، زیرساختی، ترویجی - آموزشی، فنی و مدیریتی و حمایتی، عمده‌ترین موانع توسعه کارآفرینی سبز در بخش کشاورزی می‌باشند.

Patrick و Pisani (۲۰۰۲) معتقدند کسب و کارهای کوچک از بهره‌وری و کارایی پایین رنج می‌برند که به دلیل کیفیت پایین، عرضه غیرقابل اطمینان، ماشین‌های فرسوده و کهنه، کارکنان غیرماهر، اندازه کوچک و دسترسی محدود به حمایت‌های مالی مؤسسات دولتی و غیردولتی است. McElwee (۲۰۰۶) طی مطالعه‌ای دریافت مشکلات کسب

سطح استان گلستان بودند ( $N=150$ ). این کسب و کارها همگی دارای جواز کسب و کار معتبر در زمینه توزیع محصولات و فرآورده‌های گیاهان دارویی در سطح استان گلستان بودند که اطلاعات آنها از اتاق اصناف استان گرفته شد. براساس جدول مورگان، تعداد ۱۰۹ نفر از صاحبان کسب و کار به صورت تصادفی ساده برای انجام تحقیق انتخاب شدند. داده‌ها با استفاده از نرم‌افزار SPSS مورد تجزیه و تحلیل آماری قرار گرفت و برای تجزیه و تحلیل اطلاعات حاصل از تحقیق از آماره‌های توصیفی مانند فراوانی، درصد، میانگین و ضریب تغییرات استفاده شد. به منظور شناسایی سازه‌های پنهانی تشکیل‌دهنده متغیرهای مورد بررسی از تحلیل عاملی اکتشافی استفاده شد. هدف عمده تحلیل عاملی اکتشافی، عبارت از کشف و استخراج عوامل زیربنایی موجود در یک مجموعه از داده‌ها و تعیین شاخص‌های مرتبط به هر عامل است، در واقع تحلیل عاملی اکتشافی زمانی بکار می‌رود که هیچ‌گونه چارچوب نظری از قبل تعیین شده در باب عامل‌ها و روابط عامل‌ها با نشانگرها در دسترس نباشد. از این رو در این نوع تحلیل، روابط هر عامل با همه نشانگر مورد بررسی قرار می‌گیرد و در نهایت نشانگرهای آن عامل با عنایت به بارهای عاملی تعیین می‌شوند. برای تعیین تعداد عوامل، براساس ملاک کیسر عمل می‌شود. بر این اساس، عواملی مورد پذیرش قرار می‌گیرند که مقدار ویژه آنها به طور قابل ملاحظه‌ای از یک بزرگتر باشد.

### نتایج

نتایج حاصل نشان داد بیشتر پاسخگویان در مقطع سنی بین ۲۲ تا ۷۴ سال با میانگین سن ۴۲ سال قرار داشته، بیشتر آنان مرد ( $61/5\%$ ) و سطح تحصیلات بیشتر آنان کارشناسی بوده است. میانگین سابقه اشتغال بکار آنان در زمینه گیاهان دارویی حدود ۱۱ سال بوده، اشتغال در زمینه کسب و کار گیاهان دارویی شغل اصلی بیشتر آنان ( $83/5\%$ ) بوده است. کسب و کار بیشتر آنان ( $60/6\%$ ) خانوادگی بوده، بیشتر آنان از همکاری ۲ نفر از اعضای خانواده به عنوان

توسعه آنها تاکنون مورد توجه محققان قرار نگرفته است و تحقیقات جامعی که تمام زوایای مسئله را مورد بررسی قرار داده باشد و در عین حال دیدگاه فروشندگان گیاهان دارویی را مدنظر قرار دهد، وجود ندارد. بدون شک برای برنامه‌ریزی‌های مناسب توسعه نظام‌مند کسب و کارهای گیاهان دارویی نیاز به شناسایی عوامل بازدارنده توسعه کشت آنها می‌باشد که این پژوهش تلاش دارد که تا با توجه به جایگاه مناسب استان گلستان در کشت گیاهان دارویی، به بررسی این عوامل بپردازد. بدیهی است شناسایی عوامل بازدارنده و محدودکننده توسعه کسب و کارهای گیاهان دارویی، ضمن اینکه امکان برنامه‌ریزی برای تعدیل عوامل بازدارنده و تقویت عوامل پیش برنده را فراهم می‌کند، می‌تواند با ارائه راهکارهایی مؤثر برای بهبود وضعیت موجود و کاهش مشکلات واحدهای جدید التأسیس، کمک بزرگی به فرایند توسعه آنها بکند.

### مواد و روش‌ها

این پژوهش از نظر هدف تحقیق کاربردی و از نظر درجه نظارت و کنترل از نوع توصیفی است. ابزار جمع‌آوری داده‌ها، پرسشنامه محقق ساخته بود که براساس مبانی نظری مستخرج از منابع کتابخانه‌ای و بررسی پیشینه مطالعاتی مانند Mohebi (۲۰۱۳)، Haghghiravan و همکاران (۲۰۱۱)، AmiriAghdaei و Zarezardini (۲۰۱۴) و Mogheysheh و Soleymanimorouchehorti (۲۰۱۰) طراحی شد. این پرسشنامه شامل ۱۱ سؤال در مورد ویژگی‌های فردی و کسب و کار پاسخگویان و ۳۰ گویه در مورد بازدارنده‌های کسب و کار گیاهان دارویی به صورت طیف لیکرت پنج قسمتی (خیلی زیاد تا خیلی کم) بود. روایی صوری با نظرخواهی از متخصصان تأیید شد و به منظور تعیین پایایی از آزمون آلفای کرونباخ استفاده شد که مقدار آن برای بازدارنده‌های کسب و کارهای گیاهان دارویی  $0/88$  بود. جامعه آماری تحقیق شامل تمامی صاحبان کسب و کارهای فعال توزیع محصولات و فرآورده‌های گیاهان دارویی در

به منظور شناسایی سازه‌های پنهانی تشکیل دهنده متغیرهای مورد بررسی از تحلیل عاملی اکتشافی استفاده شد. به منظور تعیین مناسب بودن داده‌ها برای تحلیل عاملی از ضریب KMO و آزمون بارتلت استفاده شد. مقدار KMO برابر ۰/۷۱ و مقدار آزمون بارتلت ۱۴۹۵ بدست آمد که در سطح ۱٪ معنی‌دار بود و حکایت از مناسب بودن همبستگی متغیرهای وارد شده برای تحلیل عاملی داشت. همان‌گونه که در جدول ۲ مشاهده می‌شود تعداد ۸ عامل که مقدار ویژه آنها از یک بزرگ‌تر بود، استخراج شد. عامل اول با مقدار ویژه ۷/۲۲۴، تبیین‌کننده ۲۴/۰۸۰٪ از واریانس کل (مجموع واریانس مشترک، واریانس خطا و واریانس ویژه)، عامل دوم با مقدار ویژه ۲/۵۸۴، تبیین‌کننده ۸/۶۱۲٪ از واریانس کل، عامل سوم با مقدار ویژه ۲/۳۵۱، تبیین‌کننده ۷/۸۳۵٪ از واریانس کل، عامل چهارم با مقدار ویژه ۲/۰۴۷، تبیین‌کننده ۶/۸۲۵٪ از واریانس کل، عامل پنجم با مقدار ویژه ۱/۶۸۱، تبیین‌کننده ۵/۶۰۴٪ از واریانس کل، عامل ششم با مقدار ویژه ۱/۵۳۶، تبیین‌کننده ۵/۱۲۰٪ از واریانس کل، عامل هفتم با مقدار ویژه ۱/۳۸۵، تبیین‌کننده ۴/۶۱۷٪ از واریانس کل و عامل هشتم کمترین سهم (۴/۰۰۵٪) را در تبیین واریانس کل داشت. تمامی عوامل در مجموع ۶۶/۶۹۸٪ از واریانس کل را تبیین کردند که نشان‌دهنده درصد بالای واریانس تبیین شده توسط این عوامل‌ها بود.

همکار در کسب و کار استفاده می‌کنند. بیشتر آنان (۸۷/۲٪) فقط فروشنده گیاهان دارویی بوده، وضعیت فضای کسب و کار بیشتر آنان (۵۹/۶٪) استیجاری می‌باشد. بیشترین شکل فروش محصولات دارویی آنان، عرقیات است و بیشتر آنان (۴۹/۵٪) در حد متوسطی از فعالیت در کسب و کار گیاهان دارویی رضایت دارند.

اولویت‌بندی بازدارنده‌های کسب و کار گیاهان دارویی در جدول ۱ نشان داد که گویه‌های «عدم حمایت مناسب دولت از شاغلان و فعالان دارای کسب و کار گیاهان دارویی»، «عدم پذیرش گیاهان دارویی توسط پزشکان و در نتیجه عدم تجویز نسخه گیاهان دارویی برای بیماران»، «افزایش قیمت تمام شده تولید گیاهان دارویی و گرانی آن»، «گران بودن محصولات دارویی گیاهی و در نتیجه رغبت کم مردم به مصرف آنها» و «گسترش شیوه‌های درمانی جدید پزشکی با داروهای نوین و غفلت نسبت به اهمیت گیاهان دارویی» به ترتیب در بالاترین اولویت‌ها و گویه‌های «واردات گیاهان دارویی به کشور و عدم توجه به تولیدات داخل»، «تولید فصلی گیاهان دارویی و در نتیجه عدم پاسخگویی به نیاز مشتری در تمام طول سال»، «کیفیت پایین داروهای گیاهی»، «رعایت نکردن استاندارد تولید، بسته‌بندی و ... در تولید داروهای گیاهی» و «وجود تقلب در تولید محصولات گیاهان دارویی» در پایین‌ترین اولویت‌ها قرار داشتند.

## جدول ۱- اولویت‌بندی بازدارنده‌های کسب و کار گیاهان دارویی

اولویت	بازدارنده‌ها	میانگین*	انحراف معیار
۱	عدم حمایت مناسب دولت از شاغلان و فعالان دارای کسب و کار گیاهان دارویی	۴/۴۴۹	۰/۹۳۷
۲	عدم پذیرش گیاهان دارویی توسط پزشکان و در نتیجه عدم تجویز نسخه گیاهان دارویی برای بیماران	۳/۹۸۱	۱/۱۵۴
۳	افزایش قیمت تمام شده تولید گیاهان دارویی و گرانی آن	۳/۹۶۳	۱/۱۶۲
۴	گران بودن محصولات داروهای گیاهی و در نتیجه رغبت کم مردم به مصرف آنها	۳/۹۱۷	۱/۲۳۳
۵	گسترش شیوه‌های درمانی جدید پزشکی با داروهای نوین و غفلت نسبت به اهمیت گیاهان دارویی	۳/۸۸۹	۱/۲۱۹
۶	نبود بازارهای مناسب و فقدان پل ارتباطی بین بازار تولید و فروش گیاهان دارویی	۳/۷۳۳	۱/۰۸۵
۷	ورود افراد کم‌تجربه و بعضاً سودجو به کار در زمینه گیاهان دارویی	۳/۶۹۷	۱/۱۷۴
۸	عدم حمایت رسانه‌ها برای افزایش آگاهی مردم در مورد گیاهان دارویی	۳/۶۴۲	۱/۲۹۳
۹	کامل نبودن دانش مردم درباره گیاهان دارویی، خواص آنها و ...	۳/۶۱۴	۱/۱۶۱
۱۰	دخالت ارگان‌ها و تشکیلات دولتی مختلف در صنعت و کسب و کار گیاهان دارویی	۳/۶۱۲	۱/۳۴۶
۱۱	ضعف فرهنگ عمومی در نحوه مصرف صحیح گیاهان دارویی	۳/۵۶۸	۱/۱۳۳
۱۲	طولانی بودن روند اخذ مجوز برای راه‌اندازی کسب و کار در زمینه گیاهان دارویی	۳/۵۲۲	۱/۳۳۰
۱۳	ضعف تحقیقات در زمینه گیاهان دارویی	۳/۴۹۵	۱/۲۴۴
۱۴	عدم آشنایی تولیدکنندگان با کاشت، داشت و برداشت صحیح گیاهان دارویی	۳/۴۶۷	۱/۱۴۳
۱۵	عدم ساماندهی تولید، توزیع، بازار و صادرات محصولات در حوزه گیاهان دارویی	۳/۴۶۵	۱/۲۱۳
۱۶	عدم حفاظت از گونه‌های گیاهی دارویی انحصاری کشور و خطر انقراض آنها	۳/۴۴۰	۱/۲۷۲
۱۷	عدم اعتماد کافی جامعه به تأثیر داروهای گیاهی	۳/۳۲۱	۱/۰۹۶
۱۸	عدم مهارت کافی افراد شاغل در زمینه نحوه جمع‌آوری، نگهداری، بسته‌بندی و حمل گیاهان دارویی	۳/۲۸۴	۱/۰۸۹
۱۹	عدم توجه شایسته به دانش بومی تولید و مصرف گیاهان دارویی و منسوخ شدن آن در طول زمان	۳/۲۸۲	۱/۲۷۷
۲۰	استفاده از فناوری قدیمی تولید محصولات دارویی گیاهی در کشور	۳/۲۴۷	۱/۲۷۰
۲۱	مشکلات راه‌اندازی کسب و کار در زمینه گیاهان دارویی	۳/۲۲۹	۱/۳۸۵
۲۲	ضعف در صنعت فناوری فرآوری و تهیه اشکال داروهای گیاهی (اسانس، عرقیات و ...)	۳/۲۲۰	۱/۱۸۹
۲۳	بهره‌برداری بی‌رویه و غیراصولی از منابع طبیعی و مراتع توسط افراد با هدف جمع‌آوری گیاهان دارویی	۳/۲۰۱	۱/۳۰۳
۲۴	خشکسالی سال‌های اخیر و کاهش تولید گیاهان دارویی	۳/۱۷۴	۱/۳۳۹
۲۵	عدم نظارت کافی بر تولید، توزیع، بازار و صادرات محصولات و خدمات در حوزه گیاهان دارویی	۳/۱۶۵	۱/۳۰۸
۲۶	وجود تقلب در تولید محصولات گیاهان دارویی	۳/۱۱۰	۱/۲۰۴
۲۷	رعایت نکردن استاندارد تولید، بسته‌بندی و ... در تولید داروهای گیاهی	۳/۰۴۵	۱/۲۳۵
۲۸	کیفیت پایین داروهای گیاهی	۲/۷۱۵	۱/۲۴۷
۲۹	تولید فصلی گیاهان دارویی و در نتیجه عدم پاسخگویی به نیاز مشتری در تمام طول سال	۲/۷۱۴	۱/۳۴۰
۳۰	واردات گیاهان دارویی به کشور و عدم توجه به تولیدات داخل	۲/۵۸۷	۱/۴۰۹

\* دامنه میانگین بین ۱ تا ۵ بوده است (خیلی کم = ۱، کم = ۲، تا حدودی = ۳، زیاد = ۴، خیلی زیاد = ۵)



جدول ۲- عامل‌های استخراج شده، مقدار ویژه، درصد واریانس تبیین شده توسط هر عامل و درصد تبیین تجمعی

عامل	مقدار ویژه	درصد واریانس تبیین شده توسط هر عامل	درصد تبیین تجمعی
۱	۷/۲۲۴	۲۴/۰۸۰	۲۴/۰۸۰
۲	۲/۵۸۴	۸/۶۱۲	۳۲/۶۹۲
۳	۲/۳۵۱	۷/۸۳۵	۴۰/۵۲۷
۴	۲/۰۴۷	۶/۸۲۵	۴۷/۳۵۲
۵	۱/۶۸۱	۵/۶۰۴	۵۲/۹۵۶
۶	۱/۵۳۶	۵/۱۲۰	۵۸/۰۷۶
۷	۱/۳۸۵	۴/۶۱۷	۶۲/۶۹۳
۸	۱/۲۰۱	۴/۰۰۵	۶۶/۶۹۸

در تمام طول سال و واردات گیاهان دارویی به کشور و عدم توجه به تولیدات داخل، اهمیتی کمتر از میانگین طیف یا در حد کمی به‌عنوان بازدارنده‌های کسب و کار گیاهان دارویی مطرح هستند.

براساس نتایج تحلیل عاملی، بازدارنده‌های کسب و کار گیاهان دارویی در استان گلستان در هشت عامل مهارتی و فنی، نهادی، دانشی ارتباطی، کیفیت و استاندارد، فرهنگی، حاکمیتی و قانونی، اجتماعی و اقتصادی قرار گرفت و ۶۶/۶۹۸٪ از واریانس کل بازدارنده‌های کسب و کار گیاهان دارویی را تبیین کرد. براساس درصد واریانس تبیین شده، عامل مهارتی و فنی نسبت به دیگر عوامل اهمیت بیشتری داشت که شامل متغیرهای عدم مهارت کافی افراد شاغل در کسب و کار گیاهان دارویی در زمینه‌هایی مانند نحوه جمع‌آوری، نگهداری، بسته‌بندی و حمل‌ونقل گیاهان دارویی، ضعف در صنعت فناوری فرآوری و تهیه شکل‌های مختلف داروهای گیاهی (عرقیات، اسانس و ...)، بهره‌برداری بی‌رویه و غیراصولی از منابع طبیعی و مراتع توسط افراد با هدف جمع‌آوری گیاهان دارویی، خشکسالی سال‌های اخیر و کاهش تولید گیاهان دارویی و ضعف تحقیقات در زمینه گیاهان دارویی بود. اگر مهارت را حداقل هماهنگی بین ذهن و جسم برای رسیدن به یک توانمندی یا شایستگی تعریف کنیم،

بعد از چرخش عاملی به روش وریماکس ساختار عاملی بدست‌آمده برای متغیرهای دارای بار عاملی بالاتر از ۰/۵ به‌شرح جدول ۳ مورد توجه قرار گرفت.

## بحث

با توجه به یافته‌ها بیشتر کسب و کارهای گیاهان دارویی به شکل خانوادگی بوده و شاغلان در حد متوسطی از اشتغال به فعالیت در این زمینه رضایت دارند. با توجه به اولویت‌بندی بازدارنده‌های کسب و کار گیاهان دارویی گویه‌های عدم حمایت مناسب دولت از شاغلان و فعالان دارای کسب و کار گیاهان دارویی، عدم پذیرش گیاهان دارویی توسط پزشکان و در نتیجه عدم تجویز نسخه گیاهان دارویی برای بیماران، افزایش قیمت تمام شده تولید گیاهان دارویی و گرانی آن، گران بودن محصولات دارویی گیاهی و در نتیجه رغبت کم مردم به مصرف آنها و گسترش شیوه‌های درمانی جدید پزشکی با داروهای نوین و غفلت نسبت به اهمیت گیاهان دارویی، به ترتیب در بالاترین اولویت‌ها قرار گرفتند. نکته قابل ذکر در مورد این نتیجه این بود که بیشتر گویه‌ها اهمیتی بالاتر از میانگین طیف (یعنی ۳) داشتند و تنها سه گویه کیفیت پایین داروهای گیاهی، تولید فصلی گیاهان دارویی و در نتیجه عدم پاسخگویی به نیاز مشتری

جدول ۳- متغیرهای مربوط به هر یک از عواملها و میزان ضرایب بدست آمده از ماتریس دوران یافته

نام عامل	بار عاملی	متغیرها
مهارتی و فنی	۰/۸۰۳	بهره‌برداری بی‌رویه و غیراصولی از منابع طبیعی و مراتع توسط افراد با هدف جمع‌آوری گیاهان دارویی
	۰/۷۳۲	خشکسالی سال‌های اخیر و کاهش تولید گیاهان دارویی
	۰/۷۰۶	ضعف در صنعت فناوری فرآوری و تهیه شکل‌های مختلف داروهای گیاهی (عرقیات، اسانس و ...)
	۰/۵۶۱	عدم مهارت کافی افراد شاغل در کسب و کار گیاهان دارویی در زمینه‌هایی مانند نحوه جمع‌آوری، نگهداری، بسته‌بندی و حمل و نقل گیاهان دارویی
	۰/۵۲۲	ضعف تحقیقات در زمینه گیاهان دارویی
نهادی	۰/۸۴۱	عدم ساماندهی تولید، توزیع، بازار و صادرات محصولات در حوزه گیاهان دارویی
	۰/۷۹۳	عدم نظارت کافی بر تولید، توزیع، بازار و صادرات محصولات و خدمات در حوزه گیاهان دارویی
	۰/۶۰۴	عدم آشنایی تولیدکنندگان با کاشت، داشت و برداشت صحیح گیاهان دارویی
	۰/۵۸۶	عدم حفاظت از گونه‌های گیاهی دارویی انحصاری کشور و خطر انقراض آنها
	۰/۵۳۳	عدم توجه شایسته به دانش بومی تولید و مصرف گیاهان دارویی و منسوخ شدن آن در طول زمان
دانشی-ارتباطی	۰/۷۸۰	عدم پذیرش گیاهان دارویی توسط پزشکان و در نتیجه عدم تجویز نسخه گیاهان دارویی برای بیماران
	۰/۷۸۰	عدم حمایت رسانه‌ها برای افزایش آگاهی مردم در مورد گیاهان دارویی
	۰/۷۶۱	ورود افراد کم‌تجربه و بعضاً سودجو به کار در زمینه گیاهان دارویی
استاندارد و کیفیت	۰/۶۷۶	وجود تقلب در تولید محصولات گیاهان دارویی
	۰/۸۲۴	رعایت نکردن استاندارد تولید، بسته‌بندی و ... در تولید داروهای گیاهی
	۰/۷۷۸	کیفیت پایین داروهای گیاهی
فرهنگی	۰/۷۱۵	استفاده از فناوری قدیمی تولید محصولات دارویی گیاهی در کشور
	۰/۵۰۳	تولید فصلی گیاهان دارویی و در نتیجه عدم پاسخگویی به نیاز مشتری در تمام طول سال
	۰/۷۹۶	نبود بازارهای مناسب و فقدان پل ارتباطی بین بازار تولید و فروش گیاهان دارویی
حاکمیتی و قانونی	۰/۶۹۶	ضعف فرهنگ عمومی در نحوه مصرف صحیح گیاهان دارویی
	۰/۶۷۹	گسترش شیوه‌های درمانی جدید پزشکی با داروهای نوین و غفلت نسبت به اهمیت گیاهان دارویی
	۰/۸۷۵	طولانی بودن روند اخذ مجوز برای راه‌اندازی کسب و کار در زمینه گیاهان دارویی
اجتماعی	۰/۸۴۹	دخالت ارگان‌ها و تشکیلات دولتی مختلف در صنعت و کسب و کار گیاهان دارویی
	۰/۶۷۸	مشکلات راه‌اندازی کسب و کار در زمینه گیاهان دارویی
	۰/۸۱۹	عدم اعتماد کافی جامعه به تأثیر داروهای گیاهی
اقتصادی	۰/۷۷۳	کامل نبودن دانش مردم درباره گیاهان دارویی، خواص آنها و ...
	۰/۷۸۴	گران بودن محصولات داروهای گیاهی و در نتیجه رغبت کم مردم به مصرف آنها
	۰/۵۸۴	افزایش قیمت تمام شده تولید گیاهان دارویی و گرانی آن

درمنه، کاسنی، زرشک کوهی، رازیانه، شیرین بیان و ... اشاره کرد. از سوی دیگر اگرچه نیاز آبی گیاهان دارویی کم است و در شرایط خشکسالی بهترین گزینه برای کشت‌های جایگزین مزرعه‌ای هستند، با این حال این خشکسالی‌ها امکان آبیاری تکمیلی در کشت دیم این گیاهان را از بین برده و عدم آشنایی تولیدکنندگان با شیوه‌های مدیریت و بهره‌وری آب، به کاهش تولید انجامیده است. در این مورد می‌توان به مشکلات کشت گیاهانی مانند گاوزبان، نعناع فلفلی، گل راعی، کاکوتی، بابونه، ختمی، افسنتین، مارچوبه، زیره سبز، کاسنی، خاکشیر، رازیانه و ... اشاره کرد. ضعف تحقیقات در زمینه‌هایی مانند شناسایی علمی گیاهان دارویی، تعیین پراکنش آنها در عرصه‌های طبیعی، کشت و اهلی کردن، استخراج و شناسایی مواد مؤثره و فرآوری اولیه آنها مواردی از این قبیل باعث می‌شود حوزه‌های مختلف تولید گیاهان دارویی اعم از کاشت، داشت، برداشت، فرآوری، بسته‌بندی و فروش به شیوه‌های سنتی پیگیری شود که نتیجه آن بهره‌وری پایین کسب و کار در کل زنجیره تولید است. این یافته با یافته‌های Haghghiravan و همکاران (۲۰۱۱) و Mohebi (۲۰۱۳) مطابقت دارد.

عامل نهادی دومین عامل بازدارنده کسب و کار گیاهان دارویی بود که متغیرهایی مانند عدم نظارت کافی بر تولید، توزیع، بازار و صادرات محصولات و خدمات در حوزه گیاهان دارویی، عدم ساماندهی تولید، توزیع، بازار و صادرات محصولات در حوزه گیاهان دارویی، عدم حفاظت از گونه‌های گیاهی دارویی انحصاری کشور و خطر انقراض آنها، عدم آشنایی تولیدکنندگان با کاشت، داشت و برداشت صحیح گیاهان دارویی و عدم توجه شایسته به دانش بومی تولید و مصرف گیاهان دارویی و منسوخ شدن آن در طول زمان را در خود جای داده است. عدم ساماندهی تولید، توزیع، بازار و صادرات محصولات گیاهان دارویی و عدم نظارت کافی بر زنجیره تولید آن به‌ویژه در زمینه برداشت بی‌رویه از طبیعت و صادرات خام، به افزایش نابسامانی و ورود افراد فاقد تخصص و دلالتان به چرخه تولید، توزیع و بازار آن دامن خواهد زد و از سوی دیگر به دلیل آماده نبودن

عدم مهارت کافی افراد شاغل در کسب و کار گیاهان دارویی در واقع معلول ناهماهنگی بین آموخته‌های نظری و فعالیت‌های جسمی و عملی آنان در تولید گیاهان دارویی است. بدیهی است این هماهنگی در صورت گذراندن دوره‌های نظری و عملی برخوردار از استاندارد شغل، کسب تجارب عملی در شغل، ارتباط با تولیدکنندگان موفق و مواردی از این قبیل اتفاق می‌افتد. این یافته با یافته‌های Mohebi (۲۰۱۳)، AmiriAghdaei و Zarezardini (۲۰۱۴)، Rezaei و همکاران (۲۰۱۶)، Dehnamaki و همکاران (۲۰۱۸)، Safa و Najafi (۲۰۱۴)، Todorof (۲۰۰۷) و Pisani و Patrick (۲۰۰۲) مطابقت دارد. ضعف در صنعت فناوری فرآوری و تولید، از بازدارنده‌های دیگری است که باعث می‌شود محصول تولیدی در مزرعه و شکل‌های مختلف محصول (عرقیات، اسانس و ...)، از کیفیت و بازاریبندی و توان رقابت با محصولات مشابه خارجی برخوردار نباشد. همچنین این ضعف باعث شده است داروهای گیاهی تولید داخل عمدتاً به صورت محلول (قطره، شربت و عرقیات) تولید شود و تولید شکل‌های جامد (قرص و کپسول) که هم از نظر پایداری و هم از نظر راحتی مصرف مناسب‌تر هستند، به صورت محدود انجام شود. این نتیجه با یافته‌های Mogheysheh و Soleymanimorouckhorti (۲۰۱۰) مطابقت دارد. بهره‌برداری بی‌رویه و غیراصولی از مراتع با هدف جمع‌آوری گیاهان دارویی توسط افراد سودجو و فاقد دانش و مهارت، فرصت برگ‌دهی، گلدهی و تجدیدحیات را از گیاهان دارویی گرفته و باعث کاهش زادآوری طبیعی گونه‌های دارویی خواهد شد. یکی از دلایل این بهره‌برداری بی‌رویه و غیراصولی، تمایل کشورهای خارجی به خرید آن دسته از گیاهان دارویی است که فقط از عرصه‌های طبیعی برداشت شده و ارگانیک هستند و مانند گیاهان دارویی مزرعه‌ای دارای باقی مانده سموم بیش از حد طبیعی نیستند. به عنوان مثال در استان گلستان از جمله گیاهان دارویی مرتعی که بهره‌برداری بی‌رویه و غیراصولی حیات آنها را تهدید می‌کند می‌توان به پرسیاوش، بومادران، خارشتر، بابونه، ختمی،

گیاهان دارویی از برنامه‌های آموزش پزشکی، عدم آشنایی پزشکان با گیاهان دارویی و همچنین نبود اعتماد کافی جامعه پزشکی به این نوع داروها نسبت داد. حمایت رسانه‌ها (مطبوعات، رادیو، تلویزیون و ...) برای افزایش آگاهی مردم در مورد گیاهان دارویی از آن جهت اهمیت دارد که در تمام جهان، رسانه‌ها تعیین کننده مسیر حرکت و رفتار انسان‌ها هستند. رسانه‌ها با دادن اطلاعات به سطوح مختلف جامعه و نهادهای مختلف، موجب تغییر رفتار و گسترش فرهنگ جامعه در زمینه‌های مختلف می‌شوند. در مورد گیاهان دارویی نیز رسانه‌ها مهمترین رکن ارتقای دانش تولید و مصرف گیاهان دارویی در جامعه هستند و قادرند با دادن اطلاعات، زمینه تغییر رفتار و گسترش فرهنگ استفاده از این گیاهان را در جامعه فراهم نمایند، در غیر این صورت نمی‌توان شاهد تغییر رفتار و گسترش فرهنگ استفاده از این گیاهان در جامعه بود. وجود تقلب در تولید محصولات گیاهان دارویی زمانی است که ماده دارویی بنا به دلایلی مانند پستی جنس، فساد، تجزیه، مخلوط کردن و تعویض نمودن، فاقد مشخصات استاندارد باشد. این امر عمدتاً به دلایلی مانند سودآوری بالای بازار گیاهان دارویی و ورود افراد فاقد تخصص و سودجو به بازار خرید و فروش آن، عرضه داروهای گیاهی فاقد مجوز، عدم نظارت کافی بر کسب و کارهای گیاهان دارویی توسط نهادهای مسئول و مراجع ذیصلاح و عدم تطابق عرضه و تقاضا رخ می‌دهد. این یافته با یافته‌های Mohebi (۲۰۱۳)، Moradilaleh و همکاران (۲۰۰۸)، Mogheysheh و Soleymanimorouckhorti (۲۰۱۰) و Pisani و Patrick (۲۰۰۲) مطابقت دارد.

کیفیت و استاندارد، چهارمین عامل بازدارنده کسب و کار گیاهان دارویی بود که دربردارنده متغیرهایی مانند استفاده از فناوری قدیمی تولید محصولات دارویی گیاهی در کشور، رعایت نکردن استاندارد تولید، بسته‌بندی و ... در تولید داروهای گیاهی، کیفیت پایین داروهای گیاهی و تولید فصلی گیاهان دارویی و در نتیجه عدم پاسخگویی به نیاز مشتری در تمام طول سال است. استفاده از فناوری قدیمی

بسترهای مناسب، صادرات گیاهان دارویی به صورت خام و فله‌ای، ارزش افزوده چندانی ندارد و باعث تخریب طبیعت و از بین بردن ذخایر ژنتیکی می‌شود. این یافته با تحقیقات Mogheysheh و Soleymanimorouckhorti (۲۰۱۰) و همچنین Dehnamaki و همکاران (۲۰۱۸) مطابقت دارد. همچنین عدم آشنایی تولیدکنندگان با کاشت، داشت و برداشت صحیح گیاهان دارویی، علاوه بر کاهش بهره‌وری تولید محصول، باعث کاهش مواد مؤثره و اثربخشی گیاه شده و منجر به تولید محصولات فاقد کیفیت خواهد شد. این یافته با یافته‌های Mohebi (۲۰۱۳)، Mogheysheh و Soleymanimorouckhorti (۲۰۱۰) و Todorof (۲۰۰۷) مطابقت دارد. همچنین عدم حفاظت از گونه‌های گیاهی دارویی انحصاری کشور در کنار بی‌توجهی به شناسایی، استخراج و مستندسازی دانش بومی تولید و مصرف گیاهان دارویی، خطر از دست رفتن گونه‌های منحصر به فرد گیاهان دارویی و دانش بومی تولید و مصرف آن را دربر دارد، در نوع خود خسارتی جبران‌ناپذیر تلقی می‌شود. در حالیکه استفاده و بهره‌گیری از دانش بومی گیاهان دارویی کمک می‌کند تا آنچه که توسط مردم محلی طی نسل‌های متمادی در مورد گیاهان دارویی بارها آزموده و بکارگرفته شده است به دانش کنونی بشر اضافه شود و در پی جمع‌آوری و ثبت همین دانش‌های بومی است که می‌توان آنچه را که مربوط به مردم یک منطقه، قوم و قبیله است در اختیار تمامی انسان‌ها و نسل‌های آینده قرار داد.

سومین عامل بازدارنده کسب و کار گیاهان دارویی، عامل دانشی - ارتباطی بوده است که شامل متغیرهایی مانند عدم پذیرش گیاهان دارویی توسط پزشکان و در نتیجه عدم تجویز نسخه گیاهان دارویی برای بیماران، ورود افراد کم‌تجربه و بعضاً سودجو به کار در زمینه گیاهان دارویی، عدم حمایت رسانه‌ها (مطبوعات، رادیو، تلویزیون و ...) برای افزایش آگاهی مردم در مورد گیاهان دارویی و وجود تقلب در تولید محصولات گیاهان دارویی بوده است. عدم پذیرش گیاهان دارویی توسط پزشکان را می‌توان به توسعه طب نوین غربی و حذف دانش و مهارت استفاده از طب سنتی و

استفاده یکسان گیاهان دارویی برای همه افراد و همه سنین، امکان ترکیب ۲ یا ۳ داروی گیاهی و مصرف همزمان آنها، مصرف همزمان گیاهان دارویی همراه داروهای طب نوین و ... می‌باشد. این یافته با یافته‌های Mohebi (۲۰۱۳)، AmiriAghdai و Zarezardini (۲۰۱۴)، Dehnamaki و همکاران (۲۰۱۸) و Rezaei و همکاران (۲۰۱۶) همخوانی دارد. در مورد نبود بازارهای مناسب و فقدان پل ارتباطی بین بازار تولید و فروش گیاهان دارویی، می‌توان به دلایلی مانند تأکید بر تولید گیاهان دارویی به صورت خام، عدم توجه به تکمیل زنجیره تولید گیاهان دارویی با تولید محصولات فرآوری شده، کافی نبودن زیرساخت‌های کارگاهی و کارخانه‌ای استاندارد برای تولید شکل‌های مختلف تولیدات گیاهان دارویی (عرقیجات، اسانس و ...)، عدم توازن بین عرضه و تقاضا، عدم شناخت کافی از ترجیحات مصرف کنندگان، عدم وجود تشکل‌های قوی از تولیدکنندگان برای حضور در بازارهای بین‌المللی، عدم دانش کافی تولیدکنندگان در مورد علم بازار، عدم بسته‌بندی محصولات فرآوری شده گیاهان دارویی مطابق با استانداردهای جهانی و ... اشاره کرد. این یافته با یافته‌های Mohebi (۲۰۱۳)، Mogheyseh و Soleymanimorouckhorti (۲۰۱۰)، Dehnamaki و همکاران (۲۰۱۸)، AmiriAghdai و Zarezardini (۲۰۱۴)، Najafi و Safa (۲۰۱۴)، Haghghiravan و همکاران (۲۰۱۱) و Sharifzadeh و همکاران (۲۰۱۰) مطابقت دارد. گسترش شیوه‌های درمانی جدید پزشکی با داروهای نوین و غفلت نسبت به اهمیت گیاهان دارویی را می‌توان به عدم آشنایی دانشجویان پزشکی در دوران تحصیل با طب سنتی و گیاهان دارویی، بدبینی پزشکان نسبت به گیاهان دارویی به دلیل فعالیت برخی افراد غیرمتخصص در این حوزه با رویکرد تجارت، اثربخشی پایین محصولات گیاهان دارویی به دلیل تقلب و یا عدم آماده‌سازی و تحویل درست آنها به مردم و ... نسبت داد. این یافته با یافته AmiriAghdai و Zarezardini (۲۰۱۴) مطابقت دارد.

در تولید محصولات دارویی، عدم رعایت استاندارد و فقدان بسته‌بندی مناسب گیاهان دارویی، یکی از دلایل اصلی پایین بودن سهم ایران از تجارت گیاهان دارویی در جهان است. همچنین در داخل کشور، بیشتر گیاهان دارویی دست‌ساز که در برخی داروخانه‌ها ارائه می‌شوند، از نظر بهداشتی دارای سلامت دارویی نیستند و امکان این وجود دارد که مصرف‌کننده دچار بیماری‌های میکروبی، قارچی و انگلی شود. با بسته‌بندی صنعتی این گیاهان و با سیاست‌های ترویجی می‌توان به راحتی با گیاهان دارویی دست‌ساز در داروخانه‌ها و یا عطاری‌ها رقابت کرد. همچنین استفاده از فناوری قدیمی در تولید و بسته‌بندی گیاهان دارویی، علاوه بر تولید محصولات با کیفیت پایین، موجب خام فروشی صرف گیاهان دارویی می‌شود. این در حالیست که استفاده از فناوری‌های نوین و رعایت استاندارد در مراحل کاشت، داشت و برداشت، اسانس‌گیری و عصاره‌گیری و توسعه آزمایشگاه‌های استاندارد برای کنترل کیفی (کیفیت مواد مؤثره، آلودگی‌ها، باقیمانده سموم) از جمله راه‌های استحصال بیشتر و بهتر محصول، تولید و عرضه مستمر شکل‌های مختلف محصولات گیاهان دارویی و پاسخ به نیاز مشتری در طول سال، افزایش کیفیت و ارزش افزوده محصول است. این یافته با یافته‌های Mohebi (۲۰۱۳)، Haghghiravan و همکاران (۲۰۱۱)، Mogheyseh و Soleymanimorouckhorti (۲۰۱۰)، AmiriAghdai و Zarezardini (۲۰۱۴) و Pisanì و Patrick (۲۰۰۲) مطابقت دارد.

عامل پنجم بازدارنده کسب و کار گیاهان دارویی، عامل فرهنگی بوده است که شامل متغیرهای ضعف فرهنگ عمومی در نحوه مصرف صحیح گیاهان دارویی، نبود بازارهای مناسب و فقدان پل ارتباطی بین بازار تولید و فروش گیاهان دارویی و گسترش شیوه‌های درمانی جدید پزشکی با داروهای نوین و غفلت نسبت به اهمیت گیاهان دارویی است. مواردی از ضعف فرهنگ عمومی در مورد مصرف گیاهان دارویی شامل باور مصرف‌کنندگان در مورد عدم وجود هر گونه عوارض در گیاهان دارویی، امکان

کمتری نسبت به داروهای شیمیایی در بیماران ایجاد می‌کند، اما عوارض ناشناخته آن تهدیدی جدی برای مصرف خودسرانه و بیش از حد مجاز آنها محسوب می‌شود. در شرایط کنونی آنچه لزوم توجه به طب گیاهی را بارزتر می‌نماید استفاده زیاد افراد جامعه از طب گیاهی بدون آگاهی از خطرات بالقوه این روش درمانی است که به دلیل بی‌تجربگی برخی از عطاری‌ها در تشخیص و تجویز مناسب داروها قابل تشدید است. برخی از تجویزکنندگان تجربی گیاهان اطلاعی از سازوکار اثر داروها ندارند و بسیاری از عطاری‌ها جوان و کم سن بوده و فقط برای کسب درآمد به این حرفه روی آورده‌اند و با اصول آموزشی این علم که تجربی و مبتنی بر انتقال تجربه از اشخاص متبحر است، آشنایی ندارند. علاوه بر این حضور برخی افراد سودجو در کسب و کار گیاهان دارویی، اثربخشی پایین محصولات به دلایلی مانند تقلب، کیفیت پایین، آماده‌سازی نادرست محصولات، بسته‌بندی نامناسب و ... به عدم اعتماد جامعه به تأثیر داروهای گیاهی دامن می‌زند. این یافته با یافته‌های Mogheysheh و همکاران (۲۰۰۵)، Bagheri و Soleymanimorouckhorti (۲۰۱۰) و Pisani و Patrick (۲۰۰۲)، Mohebi (۲۰۱۳) و AmiriAghdaei و Zarezardini (۲۰۱۴) مطابقت دارد.

هشتمین عامل بازدارنده کسب و کار گیاهان دارویی اقتصادی بود که در بردارنده متغیرهایی مانند افزایش قیمت تمام شده تولید گیاهان دارویی و گرانی آن و گران بودن محصولات دارویی گیاهی و در نتیجه رغبت کم مردم به مصرف آن بود. یکی از دلایل گرانی محصولات ذکر شده پایین بودن سطح مکانیزاسیون است، به گونه‌ای که بیشتر مراحل تولید به صورت دستی و به وسیله کارگر انجام می‌شود و ماشین‌آلات در این فرایند نقش کمتری دارند، در واقع وابستگی زیاد تولید گیاهان دارویی به نیروی انسانی باعث افزایش هزینه‌های تولید می‌شود. علاوه بر این تولید گیاهان دارویی مستلزم هزینه‌هایی مانند اجاره زمین، آماده کردن زمین خزانه، ساخت شاسی، خرید بذر، خرید نشاء، کشت نشاء، شخم، دیسک، کود، آبیاری، وجین، برداشت، خشک

ششمین عامل بازدارنده کسب و کار گیاهان دارویی حاکمیتی و قانونی بود که در بردارنده متغیرهایی مانند مشکلات راه‌اندازی کسب و کار در زمینه گیاهان دارویی، دخالت ارگان‌ها و تشکیلات دولتی مختلف در صنعت و کسب و کار گیاهان دارویی و طولانی بودن روند اخذ مجوز برای راه‌اندازی کسب و کار در زمینه گیاهان دارویی است. بخش زیادی از مشکلات راه‌اندازی کسب و کار در زمینه گیاهان دارویی به رابطه مستقیم کسب و کار با سلامت و تندرستی افراد جامعه مربوط است که دخالت حاکمیت و قانون در آن طبیعی است. در صورتی که ایجاد کسب و کار به صورت صنعتی و تولید انبوه مدنظر باشد، اخذ مجوز از نهادهای حاکمیتی مانند وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی (معاونت غذا و دارو)، وزارت جهاد کشاورزی، سازمان حفاظت محیط‌زیست و استاندارد ضروری است که ممکن است روندی طولانی را بطلبد. در عین حال بخش دیگری از مشکلات راه‌اندازی کسب و کار گیاهان دارویی به فقدان حمایت‌های دولتی از کسب و کار، خلأهای قانونی در زمینه راه‌اندازی و استمرار حیات کسب و کار، نبود متولی مشخص برای کسب و کار، مشکلات فروش محصولات خام و فرآوری شده، نبود حمایت کافی اعتباری از فعالان حوزه تولید و عرضه گیاهان دارویی و ... مربوط است. این یافته با یافته‌های Mohebi (۲۰۱۳)، Mogheysheh و Soleymanimorouckhorti (۲۰۱۰)، Sharifzadeh و همکاران (۲۰۱۰)، Safa و Najafi (۲۰۱۴)، Dehnamaki و همکاران (۲۰۱۸)، Todorof (۲۰۰۷) و Pisani و Patrick (۲۰۰۲) مطابقت دارد.

عامل اجتماعی هفتمین عامل بازدارنده کسب و کار گیاهان دارویی بود که متغیرهایی مانند عدم اعتماد کافی جامعه به تأثیر داروهای گیاهی و کامل نبودن دانش مردم درباره گیاهان دارویی، خواص آنها و ... را در خود جای داده است. به طور کلی استفاده از درمان‌های گیاهی در دنیا رو به افزایش است. گیاهان دارویی به لحاظ آنکه از جنس طبیعت بوده و تناسب بیشتری با بدن انسان دارند، عوارض

اجرای دوره‌های آموزشی ضمن خدمت برای پزشکان، پوشش بیمه‌ای گیاهان دارویی در نظام دارویی کشور، توسعه آموزش پزشکان آشنا به گیاهان دارویی تحت عنوان پزشکان سنتی، توسعه و تقویت رشته گیاهان دارویی و ارائه واحدهای درسی مربوطه در دانشگاه‌ها و مراکز آموزش عالی و تقویت فضاهای آزمایشگاهی آن با همکاری متقابل بین دانشکده‌های کشاورزی و علوم پزشکی با هدف تکمیل یکدیگر، پوشش ضعف‌های آموزش در این بخش، توسعه تحقیقات و مقابله با انقراض برخی گونه‌های دارویی استان.

۳- تقویت و توسعه بازار فروش گیاهان دارویی و ایجاد پل ارتباطی بین بازار تولید و فروش گیاهان دارویی با انجام اقداماتی مانند ایجاد تشکل‌های تعاونی و صنفی گیاهان دارویی، طراحی و اجرای دوره‌های آموزشی مهارت‌های بازاریابی و فروش برای فعالان بخش، توجه به استانداردسازی تولید محصولات (اسانس، عرقیات، پودر و ...) و بسته‌بندی آن، تدوین و اجرای برنامه‌های توسعه کشت ارگانیک گیاهان دارویی با جلوگیری از آلوده شدن منابع آبی، خاک و مدیریت صحیح استفاده از سم و کود شیمیایی و استفاده از رایزنی و دیپلماسی فعال در زمینه عرضه محصولات گیاهان دارویی در سطح بین‌المللی.

۴- استفاده از قابلیت‌ها و توان رسانه‌ها و وسایل ارتباط جمعی مانند رادیو، تلویزیون، مطبوعات، شبکه‌های اجتماعی و دانش بومی و محلی مردم و افراد باتجربه در معرفی اهمیت و ارزش گیاهان دارویی به آحاد جامعه، تولیدکنندگان، پزشکان، فعالان کسب و کارهای گیاهان دارویی و ... و ترویج مصرف آن.

۵- نظام‌مند کردن فعالیت در زمینه کسب و کارهای گیاهان دارویی با تعیین شرایط افراد برای تصدی کسب و کار گیاهان دارویی (تخصص، اخذ گواهی‌های فنی و بهداشتی، فضای کاری استاندارد و ...)، شناسنامه‌دار کردن کسب و کارها، پرهیز از صدور مجوزهای بی‌حساب و کتاب به افراد غیرمتخصص برای تأسیس واحدهای کسب و کار و گسترش لجام‌گسیخته آن و اعمال نظارت و اجرای قوانین صنفی و کسب و کار در این زمینه با هدف ایجاد اعتماد

کردن، بسته‌بندی و ... است. با توجه به افزایش قیمت نهاده‌ها، ملزومات تولید و دستمزد کارگر و ... پیش‌بینی می‌شود قیمت تمام شده محصول افزایش یابد. حضور پررنگ دلالان در بازار گیاهان دارویی و نبود متولی مشخص برای کسب و کارهای گیاهان دارویی و در نتیجه فقدان نظارت کافی بر فعالیت آنها، می‌تواند از دلایل دیگر گرانی گیاهان دارویی محسوب شود. همچنین افزایش تمایل مردم به مصرف گیاهان دارویی نیز از دلایل دیگر افزایش قیمت محصولات گیاهان دارویی و گرانی آن است. با این حال این نکته را نباید فراموش کرد که با افزایش غیرواقعی قیمت محصولات ذکر شده می‌توان انتظار داشت که در نهایت میزان استقبال مردم روند کاهشی داشته باشد که به نفع تولیدکنندگان نیست. این یافته با یافته‌های Mohebi Bagheri (2013) و همکاران (۲۰۰۵) و Haghghiravan و همکاران (۲۰۱۱) همخوانی دارد.

با توجه به یافته‌های تحقیق پیشنهادهای زیر قابل ارائه است:

۱- لزوم حمایت مناسب دولت از شاغلان و فعالان دارای کسب و کار گیاهان دارویی در استان با انجام اقداماتی مانند اجرای مفاد سند ملی گیاهان دارویی و طب سنتی، تعیین یک نهاد متولی حمایت و نظارت بر فعالیت کسب و کار گیاهان دارویی، بسترسازی و حمایت از شکل‌گیری تشکل صنفی خاص و مستقل کسب و کار گیاهان دارویی و مشارکت هر چه بیشتر صنف در اقدامات حمایتی و نظارتی دولت، توسعه کشت صنعتی گیاهان دارویی و تقویت و توسعه فناوری‌های جدید بسته‌بندی و واحدهای فرآوری مانند کارگاه‌های تولید عرقیات، اسانس و ...، توسعه و تقویت بازارهای فروش و عرضه محصولات در سطح ملی و بین‌المللی، اعطای کمک‌های اعتباری با نرخ پایین به فعالان بخش.

۲- بسترسازی پذیرش گیاهان دارویی توسط پزشکان با هدف توجه آنان به اهمیت گیاهان دارویی و تجویز نسخه گیاهان دارویی برای بیماران با انجام اقداماتی مانند تربیت پزشکان متخصص در زمینه گیاهان دارویی یا طراحی و

- Bagheri, A., Naghdibadi, H.A., Movahedian, F., Malekizadeh, M. and Hematimoghdam, A.R., 2005. Investigating the approach of women in Isfahan from herbal medicine. *Medicinal Plants*, 15: 81-93.
  - Dehnamaki, M., Farhadinejad, M. and Modaresi, M., 2018. Identification of barriers to establishing organic farming businesses in Iran (Case study: organic farming units in Tehran Province). *Entrepreneurship in Agriculture*, 5(2): 105-123.
  - Ebadzadeh, H.R., Ahmadi, K., Mohammadniaafrouzi, Sh., Taghani, R.A., Abasi, M. and Yari, Sh., 2017. *Agricultural statistics of 2017 (Volume II)*. Deputy Director of Planning and Economic, Ministry of Jihad-e-Agriculture, Tehran: Laleh Yasan Tehran, 418pp.
  - Ebrahimi, A., 2005. Effective factors in identifying and determining target markets for medicinal plants at national and international levels. *Proceedings of the National Conference on the Sustainable Development of Medicinal Plants*, Mashhad, 27-29 August.
  - Haghighiravan, F., Asnaashari, M. and Azizi, A., 2011. Challenges in the process of packaging of medicinal herbs in Iran. *National Conference on Employment and Agricultural and Natural Resources Graduates*, Tarbiat Modares University, 2-3 December: 417-423p.
  - Hoseini, A., Abarsaji, G.H.A. and Hoseini, A., 2008. Medicinal plants of Golestan province. *Iranian Journal of Medicinal and Aromatic Plants Research*, 24(4): 472-498.
  - Hoseinzadehbahrini, M.H. and Malekosadati, S., 2011. Institutional barriers to investment and business in Iran. *Journal of Commerce*, 15(59): 25-55.
  - Jocar, N.K., Noorhosseini, S.A., Allahyari, M.S. and Damalas, C.A., 2017. Consumers' acceptance of medicinal herbs: an application of the technology acceptance model (TAM). *Journal of Ethnopharmacology*, 207: 203-210.
  - Kashfibonab, A.R., 2010. Relative economic advantage of cultivating and trading medicinal plants in Iran and its value in global markets. *Business Reviews*, 44: 68-78.
  - McElwee, G., 2006. Farmers as entrepreneurs: developing competitive skills. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 11(3): 187-206.
  - Mogheseh, S. and Soleymanimorouckhorti, A., 2010. Production, trading and export of medicinal plants. *Infrastructure Bureau of the Islamic Consultative Research Center*. Report No. 10446, 19p.
  - Mohebi, A., 2013. The study of barriers to the cultivation and development of medicinal herbs in Iran and its solution. *The First National Conference*
- اجتماعی، تولید و عرضه محصول با کیفیت، جلوگیری از تقلب و تخلف و برخورد با افراد خاطی، حفظ اعتبار و رونق کسب و کارهای فعال دارای قدمت و برخوردار از افراد دارای تجربه و تخصص در زمینه گیاهان دارویی.
- ۶- برگزاری جلسات و پی‌ریزی تفاهمات اولیه بین فعالان در کسب و کار گیاهان دارویی یا نمایندگان آنها و نهادهای استانی مرتبط با بخش مانند سازمان صنعت، معدن و تجارت، دانشگاه علوم پزشکی، استاندارد، اتاق بازرگانی، نظام مهندسی کشاورزی و منابع طبیعی، اتاق اصناف، نیروی انتظامی، دادگستری، منابع طبیعی، جهاد کشاورزی و ... با هدف گرفتن تصمیمات صحیح و رفع مشکلات موجود.
- ۷- بسترسازی ورود دانشگاه‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان در فرایند تولید و عرضه محصولات گیاهان دارویی، برگزاری جشنواره‌های کارآفرینی، استارت‌آپ‌ها و ... با مشارکت فعالان بخش و با هدف افزایش تولید محصولات با کیفیت، ترویج مصرف گیاهان دارویی، گسترش حوزه‌های تولید و مصرف گیاهان دارویی از انسانی صرف به حوزه‌های دیگر مثل دامپزشکی، تولید سموم دفع آفات، صنایع غذایی و غیره و معرفی توانمندی تولید آن در استان.
- ۸- تصویب قوانینی مبنی بر منع صادرات گیاهان دارویی به‌صورت خام و ساخت و توسعه کارخانجات فرآوری گیاهان دارویی با مشارکت بخش خصوصی با حمایت دولت در ارائه تسهیلات مورد نیاز.
- منابع مورد استفاده**
- Ahmad, S.Z., 2012. Micro, small and medium-sized enterprises development in the Kingdom of Saudi Arabia. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 8(4): 217-232.
  - Amiri, M., Zali, M. and Majd, M., 2009. Exploring the emerging business emergence restrictions. *Entrepreneurship Development*, 1(3): 81-102.
  - AmiriAghdaei, F. and Zarezardini, H., 2014. Investigating the factors affecting the improvement and development of medicinal plants in Iran (case study: Isfahan County). *New Marketing Research*, 1(12): 195-214.



- sector. *Entrepreneurship in Agriculture*, 3(1): 35-53.
- Sharifzadeh, M.S.H., Arabiun, A. and Sharifi, M., 2010. The study of obstacles to development of agricultural businesses in Golestan province. *Village and development*, 52(4): 129-160.
  - Sobhanifar, Y., Sayah, A. and Ahmadian, M., 2016. Environmental barriers to establishment and growth of small businesses in Tehran, Research Center of the Islamic Consultative Assembly, Economic Research Dept. (Office of the Department of Economic Studies, Business Environment), Report No: 14902, 23pp.
  - Storey, D.J., 1994. Understanding the small business sector. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1496214>.
  - Svetlicic, M., Gilmore, A. and Cummins, D., 2007. Internationalization of small and medium-size enterprises from selected central European economies. *Eastern European Economics*, 45: 36-65.
  - Todorof, K., 2007. Reducing shortages in entrepreneurial / managerial skills in growing SMEs through purposeful supporting structures and activities. International Conference on Reducing Barriers to Entrepreneurship and Encouraging Enterprise Development: Policy Options, Geneva, Swiss, 18-19 June.
  - on Medicinal Plants and Sustainable Agriculture, Shahid Mofatih Faculty, Hamadan, 23 August: 15p.
  - Moradilaleh, M., Saidi, M. and Naserbakht, M., 2008. Apothecaries' awareness in Tehran city from the characteristics of medicinal plants. *Payesh*, 4: 321-328.
  - Najafi, B. and Safa, L., 2014. Identification of barriers to establishing organic farming businesses in Iran (Case Study: organic farming units in Tehran Province). *Entrepreneurship in Agriculture*, 1(2): 61-73.
  - Nasabian, S.H., Gholamhosseini, T. and Jabalameli, F., 2012. Compares of comparative advantage of Iran's medical plants export with other exporter countries. *Journal of Economic Modeling*, 6(4): 75-92.
  - Noorhosseini, A., Fallahi, E., Damalas, C.A. and Allahyari, M.S., 2017. Factors affecting the demand for medicinal plants: implications for rural development in Rasht, Iran. *Land Use Policy*, 68: 316-325.
  - Pisani, M.J. and Patrick, J.M., 2002. Radical political regimes in the Americans and MNC responses: a conceptual model. *Latin American Business Review*, 3(2): 17-42.
  - Rezaei, B., Kahrizi, D. and Najafpour, H., 2016. Assessing the barriers and challenges of green entrepreneurship development in the agricultural

## Inhibitors of medicinal plants products distribution businesses in Golestan province

M.R. Mahboobi<sup>1\*</sup> and A. Badahanggalebache<sup>2</sup>

1\*- Corresponding author, Department of Agricultural extension and education, Gorgan University of Agriculture and Natural Resources, Gorgan, Iran, E-mail: mahboobi47@gmail.com

2- M.Sc. graduated, Department of Agricultural extension and education, Gorgan University of Agriculture and Natural Resources, Gorgan, Iran

Received: May 2019

Revised: September 2019

Accepted: February 2020

### Abstract

The vital role of medicinal plants in creating employment is inevitable, and Golestan province is one of the important poles of medicinal plants production in the country due to its climatic diversity, and a large number of populations involved in the medicinal plants businesses. This study was conducted to identify the barriers to the development of distribution businesses of medicinal plants products in Golestan province. A descriptive survey was used for this purpose. The statistical community of the study consisted of 150 business owners in Golestan province, 109 of whom were selected by simple random sampling. Data were collected through a questionnaire, the validity of which was confirmed by a panel of experts. The reliability of the study was assessed through Cronbach's-Alpha coefficient which was 0.88. Data were analyzed using SPSS statistical software. The results revealed that lack of proper government support for practitioners and activists in the medicinal plants businesses, non-acceptance of medicinal plants by doctors, increased cost of medical plants production, the high price of herbal medicines and consequently low public interest in their consumption and development of new medical treatments with new drugs and neglect of the importance of medicinal plants are the most important inhibitors of medicinal plants businesses. The factor analysis categorized the inhibitory variables of medicinal plants businesses into eight factors including skill and technical, cultural, qualitative and standard, communicational-knowledge, sovereignty and legal, institutional, social, and economic factors. The recommendations of this study included the need for proper government support for practitioners and activists in the medicinal plants businesses, providing the right background for acceptance of medicinal plants by doctors, strengthening and developing the market for medicinal plants and establishing a bridge between the market for the production and sale of medicinal plants.

**Keywords:** Medicinal plants, traditional medicine, micro-enterprises, economic barriers, Golestan province.