

บทที่ 4

สภาพทั่วไปและการท่องเที่ยวของจังหวัดเชียงใหม่

เมืองเชียงใหม่ หรือ “นพบุรีศรีนครพิงค์เชียงใหม่” เป็นราชธานีของอาณาจักรล้านนา ไทยมาตั้งแต่พระยามังรายได้ทรงสร้างขึ้น เมื่อ พ.ศ. 1839 ซึ่งมีอายุครบ 700 ปี ในปี พ.ศ. 2539 เชียงใหม่มีฐานะเป็นนครหลวงอิสระปกครองโดยกษัตริย์ราชวงศ์มังราย ประมาณ 216 ปี (ระหว่าง พ.ศ. 1839 – 2100) ในปี พ.ศ. 2101 เชียงใหม่ได้เสียเอกราชให้แก่กษัตริย์พม่าชื่อนุเรงนองและได้ตกอยู่ภายใต้การปกครองของพม่านานร่วมสองร้อยปีจนถึงสมัยพระบาทสมเด็จพระเจ้าตากสินมหาราช และพระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลกมหาราช ได้ทรงช่วยเหลือล้านนาไทยภายใต้การนำของพระยากาวิละ และพระยาเจ้าบ้านในการทำสงครามขับไล่พม่าออกไปจากเชียงใหม่และเมืองเชียงแสนได้สำเร็จ พระบาทสมเด็จพระเจ้าตากสินมหาราช และพระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลกมหาราช สถาปนาพระยากาวิละ ซึ่งเรียกว่า ตระกูลเจ้าเจ็ดคนปกครองเมืองเชียงใหม่ เมืองลำพูนและลำปางสืบต่อมาจนกระทั่งในรัชสมัยของพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว ได้โปรดให้ปฏิรูปการปกครองหัวเมืองประเทศราช ได้ยกเลิกการมีเมืองประเทศราชในภาคเหนือ จัดตั้งการปกครองแบบมณฑลเทศาภิบาลเรียกว่า มณฑลพายัพและเมื่อปี พ.ศ. 2476 พระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัวได้ปรับปรุงการปกครองเป็นแบบจังหวัดเชียงใหม่ จึงมีฐานะเป็นจังหวัดมาจนถึงปัจจุบัน

4.1 สภาพทั่วไป

4.1.1 ลักษณะทางภูมิศาสตร์

จังหวัดเชียงใหม่ตั้งอยู่ทางภาคเหนือของประเทศ ตามพิกัดทางภูมิศาสตร์ระหว่างเส้นละติจูด 16-20 องศาเหนือ และเส้นลองจิจูด 98-99 องศาตะวันออก มีสภาพภูมิประเทศ ที่แตกต่างจากพื้นราบบริเวณแอ่งที่ราบเชียงใหม่ จนกระทั่งถึงยอดเขาสูงสุดของประเทศ (ดอยอินทนนท์) มีความหลากหลายเกี่ยวกับภูมิอากาศประจำวัน พืชพรรณธรรมชาติแนวเทือกเขาที่มีความหลากหลายของหินนานาชนิด บางแห่งก่อให้เกิดแนวเทือกเขาสูง หินบางชนิดผุพังปรับสภาพเป็นถ้ำ เป็นหน้าผาสูงชันเกิดน้ำตกสวยงาม จังหวัดเชียงใหม่จะอยู่ลึกห่างจากทะเลเข้ามาในแผ่นดินผืนดินมากกว่า 700 กิโลเมตร โดยมีขอบเขตของจังหวัดพิจารณากว้างๆ ดังนี้

ทิศเหนือ

มีแนวเทือกเขาแดนลาว เป็นเส้นกั้นเขตแดนกับประเทศ

สหภาพพม่า

ทิศตะวันออก	มีแนวเทือกเขาผีปันน้ำกั้นเขตติดต่อ ระหว่างจังหวัดเชียงราย และลำปาง
ทิศตะวันตก	มีแนวเทือกเขาถนนธงชัยตอนกลาง และแนวเทือกเขาผีปันน้ำกั้นเขตแดนกับจังหวัดแม่ฮ่องสอน
ทิศใต้	บางส่วนเป็นที่ราบต่อเนื่องกับจังหวัดลำพูน และบางส่วนของตอนเหนือของจังหวัดตาก

4.1.2 ลักษณะภูมิอากาศ

เชียงใหม่เป็นจังหวัดที่มีสภาพอากาศค่อนข้างเย็นเกือบตลอดทั้งปี มีอุณหภูมิเฉลี่ยทั้งปี 25.4 องศาเซลเซียส โดยมีค่าอุณหภูมิสูงสุดเฉลี่ย 31.8 องศาเซลเซียส อุณหภูมิต่ำสุดเฉลี่ย 20.1 องศาเซลเซียส ความชื้นสัมพัทธ์เฉลี่ยตลอดปี 72 %

สภาพภูมิอากาศจังหวัดเชียงใหม่อยู่ภายใต้อิทธิพลมรสุม 2 ชนิด คือ มมมรสุมตะวันตกเฉียงใต้และลมมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือ แบ่งภูมิอากาศออกได้เป็น 3 ฤดู ได้แก่

ฤดูฝน	เริ่มตั้งแต่กลางเดือนพฤษภาคม จนถึงเดือนตุลาคม โดยได้รับอิทธิพลจากลมมรสุมตะวันตกเฉียงใต้
ฤดูหนาว	เริ่มตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน ไปจนถึงกลางเดือนกุมภาพันธ์ โดยได้รับอิทธิพลจากลมมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งพัดพาเอาความหนาวเย็นจากประเทศจีนลงมา
ฤดูร้อน	เริ่มตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ถึงกลางเดือนพฤษภาคม ซึ่งอยู่ภายใต้อิทธิพลของลมมรสุมตะวันตกเฉียงใต้ และลมฝ่ายใต้

4.1.3 ลักษณะภูมิประเทศ

ลักษณะภูมิประเทศของจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่ประกอบด้วยภูเขาสูง แทรกสลับด้วยที่ราบแคบ ๆ ระหว่างภูเขาที่มีการแบ่งลักษณะภูมิประเทศตามลำดับความสูงเหนือระดับน้ำทะเล โดยพยายามอธิบายความสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อมหลาย ๆ ประการ โดยแบ่งออกเป็น 5 เขต หรือ 5 โซน ดังนี้

เขตที่ 1 ประกอบด้วยพื้นที่ต่ำกว่าระดับความสูง 400 เมตร (ความสูงดังกล่าวเปรียบเทียบกับจากระดับน้ำทะเลปานกลาง) ลักษณะภูมิประเทศในเขตนี้ ส่วนใหญ่ประกอบด้วยที่ราบ และที่ราบลุ่มแม่น้ำ ของแม่น้ำสายต่าง ๆ เช่น แม่น้ำปิง แม่น้ำขาน ในเขตอำเภอสันป่าตอง น้ำแม่แจ่มในเขตอำเภอแม่แจ่มและน้ำฝาง ในเขตอำเภอฝาง เป็นต้น สภาพพื้นที่

ดังกล่าวเป็นบริเวณที่มีประชาชนอาศัยอยู่หนาแน่นเป็นที่ตั้งของชุมชน อำเภอต่าง ๆ และตัวจังหวัด เชียงใหม่

เขตที่ 2 พื้นที่อยู่ระหว่างระดับความสูง 400 – 700 เมตร เป็นพื้นที่อยู่ในแนวติดต่อกันระหว่างที่ราบกับภูเขา บางคนเรียกพื้นที่ชายขอบ (Marginal lands) ในอดีตพื้นที่ดังกล่าวเป็นพื้นที่สูง ๆ ต่ำ ๆ ลูกเนินเตี้ย และที่ราบเชิงเขา ที่มีไม้สัก (Tectona Grandis) ขึ้นโดยทั่วไป นับเป็นไม้ที่มีค่าในทางเศรษฐกิจ

เขตที่ 3 พื้นที่อยู่ระหว่างระดับความสูง 700 – 1,000 เมตร เหนือระดับน้ำทะเล เหตุที่จัดแบ่งเขตออกมาจากระดับความสูงอื่น เนื่องจากช่วงความสูงดังกล่าว เป็นเขตที่มีไม้ตะกุดสนขึ้นตามธรรมชาติ ได้แก่ สนสองใบ (Pinus merkusii) และสนสามใบ (Pinus Kesiya) บริเวณเขตป่าสนธรรมชาติ - ชาติดังกล่าวในเขตเชียงใหม่มีกระจายอยู่อย่างกว้างขวาง ทั้งในเขตอำเภอฮอด อมก๋อย แม่แจ่ม แม่แตง เชียงดาว และอำเภอฝาง ส่วนด้านตะวันออกมีอำเภอพร้าว และอำเภอคอสะเก็ด

เขตที่ 4 เป็นพื้นที่อยู่ในระดับความสูง 1,000 – 1,400 เมตร เหนือระดับน้ำทะเล ลักษณะที่เป็นจุดเด่นของเขตนี้ คือมีอากาศค่อนข้างหนาวเย็นในฤดูหนาว และในอดีตเป็นเขตที่ชาวไทยภูเขาหลายกลุ่ม โดยเฉพาะเผ่าม้ง ลีซอ มูเซอ ไร่ปลูกฝิ่น ปัจจุบันการปลูกฝิ่น เป็นพืชที่ผิดกฎหมาย แต่มีการใช้ที่ดินปลูกพืช ผลไม้เมืองหนาวหลายชนิด กลายเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของชาวไทยภูเขา

เขตที่ 5 เป็นพื้นที่เขตภูเขาสูง อยู่เหนือระดับความสูง 1,400 เมตร ขึ้นไปเป็นเขตที่มีอากาศหนาวเย็นในฤดูหนาว เนื่องจากเป็นเขตที่มีความชื้นสูง บางแห่งมีเมฆปกคลุม จึงไม่เหมาะสมสำหรับปลูกข้าวไร่ จะเห็นได้ว่าพื้นที่ในระดับสูงของเขต 5 จะไม่มีการใช้ประโยชน์ในการเกษตร เพราะอุณหภูมิ และความชื้นสูง เป็นข้อจำกัดในการปลูกข้าว เชียงใหม่มีคอยอินทนนท์ และคอยผ้าห่มปก เป็นบริเวณที่มีป่าดิบเขาปกคลุม โดยเฉพาะคอยอินทนนท์ ซึ่งเป็นยอดเขาที่สูงที่สุดของประเทศไทย ปัจจุบันกลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ นิยมขึ้นไปท่องเที่ยว สัมผัสอากาศหนาวเย็น ชมทัศนียภาพและพืชพรรณไม้แปลก ๆ ปีกะมาก ๆ

4.1.4 ลักษณะการปกครองประชากรและการศึกษา

การแบ่งเขตการปกครอง

จังหวัดเชียงใหม่แบ่งเขตการปกครองเป็น 22 อำเภอ กับอีก 2 กิ่งอำเภอ จำนวนตำบล 204 ตำบลและจำนวนหมู่บ้าน 1,828 หมู่บ้าน

ประชากร

จังหวัดเชียงใหม่ มีประชากรรวมทั้งสิ้น 1,600,850 คน แยกเป็นชาย ร้อยละ 49.4 หญิง ร้อยละ 50.6 ณ เดือน ธันวาคม 2544 ความหนาแน่นเฉลี่ย 78 คน/ตร.กม. มีชุมชนบนพื้นที่สูงในจังหวัดเชียงใหม่ตั้งอยู่กระจายทั่วไป รวมถึงชาวไทยภูเขาเผ่าต่างๆ รวม 11 เผ่า ได้แก่ กระเหรี่ยง มูเซอ ม้ง ลีซอ ลัวะ ปะห่อง อาข่า (อีเกอ) เข้า จีนฮ่อ ไทยใหญ่ และอื่นๆ (ได้แก่คะฉิ่น และชนกลุ่มน้อยที่มีชาวไทยภูเขาอยู่ร่วมกันมากกว่า 1 เผ่า) และชาวไทยพื้นเมืองอีก 1 เผ่า

การศึกษา

จังหวัดเชียงใหม่เป็นศูนย์กลางการศึกษาในเขตภาคเหนือตอนบน มีสถาบันการศึกษาตั้งแต่ระดับอนุบาล จนถึงระดับอุดมศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชน มีสถานศึกษารวมทั้งสิ้นในปี 2543 จำนวน 1,079 แห่ง ครู-อาจารย์ 18,380 คน และนักเรียน-นักศึกษา 339,568 คน

4.1.5 โครงสร้างเศรษฐกิจ

โครงสร้างเศรษฐกิจจังหวัดเชียงใหม่ แม้จะอาศัยการผลิตภาคเกษตรเป็นหลักโดยเฉพาะสาขาพืชผล มีพืชเศรษฐกิจสำคัญหลายชนิด เช่น ข้าว ไม้ยาสูบเวอร์จิเนีย ถั่วเหลือง กระเทียม หอมหัวใหญ่ ลำไย ลิ้นจี่ตลอดจนพืชผัก แต่ในช่วงที่ผ่านมภาคเศรษฐกิจนอกการเกษตรเริ่มมีความสำคัญมากขึ้นตามลำดับ สำหรับอัตราการเจริญเติบโตของภาคเกษตรในช่วง 5 ปี (2533-2537) ขยายตัวร้อยละ 7.5 ต่อปี โดยมีมูลค่าผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นจาก 34,439 ล้านบาท เมื่อปีพ.ศ. 2533 เป็น 65,084 ล้านบาท ในปีพ.ศ. 2537 ในขณะที่ภาคนอกเกษตรมีอัตราเติบโตเฉลี่ยในช่วงเดียวกันร้อยละ 8.5 ต่อปี มีมูลค่าผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นจาก 29,009 ล้านบาท เมื่อปี พ.ศ. 2532 เป็น 58,541 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2537 และในปี พ.ศ. 2542 มีมูลค่าผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นเป็น 80,503 ล้านบาท

สำหรับภาคนอกการเกษตร มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ เนื่องจากสาขาบริการ อุตสาหกรรม พาณิชยกรรม และการก่อสร้างต่างขยายตัวเพิ่มขึ้นมาก สาขาบริการโดยเฉพาะการท่องเที่ยว เนื่องจากจังหวัดเชียงใหม่มีแหล่งท่องเที่ยวสำคัญหลายแห่ง ส่งผลให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวเติบโตตามไปด้วย เช่น ธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร การผลิตของที่ระลึก เป็นต้น สาขาอุตสาหกรรมก็ขยายตัวขึ้น โดยเฉพาะอุตสาหกรรมแปรรูปผลิตผลการเกษตร เนื่องจากมีวัตถุดิบป้อนโรงงานอย่างเพียงพอ ขณะเดียวกันอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญมาก เช่น อุตสาหกรรมเครื่องปั้นดินเผา (เซรามิค) อาหารกระป๋อง เสื้อผ้าสำเร็จรูป รวมทั้งอุตสาหกรรมผลิตสินค้าหัตถกรรมก็มีความสำคัญเพิ่มขึ้นตามการท่องเที่ยวที่เติบโตขึ้น สาขาพาณิชยกรรม การค้าส่งค้าปลีกก็มีแนวโน้มเติบโตขึ้น เนื่องจากจังหวัดเชียงใหม่เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจและ

การเงิน และมีจำนวนประชากรมากที่สุดในภาคเหนือ ประกอบกับการค้าตามแนวชายแดนด้าน
อำเภอ เชียงดาวทั้งในและนอกระบบ สาขาการก่อสร้าง ขยายตัวขึ้นเพื่อตอบสนองการผลิตภาคอื่น ๆ
ที่เติบโตขึ้น

4.2 การท่องเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่

4.2.1 ทรัพยากรการท่องเที่ยว

1) การคมนาคมขนส่ง

การคมนาคมขนส่งในจังหวัดเชียงใหม่ นับว่ามีความสะดวกสบายมาก เนื่องจาก
จังหวัดเชียงใหม่เป็นศูนย์กลางการเดินทางคมนาคมขนส่งทั้งทางรถยนต์ รถไฟ และทางอากาศกับ
จังหวัดในภูมิภาคอื่น ๆ รวมทั้งต่างประเทศด้วย

ก) การคมนาคมขนส่งทางรถยนต์ ปัจจุบันการคมนาคมขนส่งทางรถยนต์ของ
จังหวัดเชียงใหม่มีบทบาททางเศรษฐกิจอย่างมากและสามารถใช้ได้ทุกฤดู โดยมีถนนพหลโยธิน
เป็นทางหลวงแผ่นดินสายหลักเชื่อมระหว่างภาคเหนือกับภาคกลาง และมีถนนสายพิษณุโลก-หล่มสัก
เชื่อมภาคเหนือกับภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ส่วนเส้นทางระหว่างจังหวัดภายในภาคเหนือก็สามารถ
ติดต่อได้ทั่วถึงกัน เส้นทางจากกรุงเทพฯ มีเส้นทางจากกรุงเทพฯ ไปเชียงใหม่อยู่ 2 เส้นทางหลักคือ

1. เส้นทางหลวงหมายเลข 1 (สายเอเชีย) กรุงเทพฯ – อุทยา-อ่างทอง-
นครสวรรค์- กำแพงเพชร-ตาก-ถิณ-ลำพูน-เชียงใหม่ รวมระยะทางทั้งสิ้น 697 กิโลเมตร
2. เส้นทางหลวงหมายเลข 11 กรุงเทพฯ-อุทยา-อ่างทอง-นครสวรรค์-
พิษณุโลก-แพร่-ลำปาง-เชียงใหม่ รวมทั้งสิ้น 713 กิโลเมตร

ข) การคมนาคมขนส่งทางรถไฟ การเดินทางเข้าสู่จังหวัดเชียงใหม่โดยทาง
รถไฟ สามารถเดินทางได้อย่างสะดวก โดยเริ่มต้นจากสถานีกรุงเทพฯ (หัวลำโพง)-อุทยา-สระบุรี-
ลพบุรี-ชัยนาท-นครสวรรค์-พิจิตร-พิษณุโลก-อุตรดิตถ์-ลำปาง-ลำพูน-เชียงใหม่ ซึ่งมีทั้งรถเร็ว
รถด่วนและรถสปรีนเตอร์ สัปดาห์ละประมาณ 42 เที่ยวไปกลับ และรถร่วมต้องขึ้นสัปดาห์ละ 7
เที่ยวไปกลับ ในปัจจุบันการเดินทางสู่จังหวัดเชียงใหม่ทางรถไฟนั้น สามารถรองรับได้ประมาณ
17,500 ที่นั่ง/สัปดาห์ และการเดินทางออกจากจังหวัดเชียงใหม่ทางรถไฟก็สามารถรองรับได้อีก
ประมาณ 17,500 ที่นั่ง/สัปดาห์

ค) การคมนาคมขนส่งทางอากาศ การเดินทางเข้าสู่จังหวัดเชียงใหม่ทางอากาศ
สามารถเดินทางได้อย่างสะดวก เนื่องจากท่าอากาศยานเชียงใหม่เป็นท่าอากาศยานนานาชาติที่มี
ขนาดใหญ่เป็นอันดับสองรองจากท่าอากาศยานดอนเมือง ปัจจุบันท่าอากาศยานเชียงใหม่เป็น
ศูนย์กลางเส้นทางบินระยะสั้นเชื่อมโยงจังหวัดต่าง ๆ ในภาคเหนือและระหว่างภาคเหนือกับภาค
อื่น ๆ รวมทั้งต่างประเทศ ท่าอากาศยานเชียงใหม่สามารถเชื่อมโยงทางการบินไปนครคุนหมิง

และเมืองเชียงรุ่ง ประเทศจีนตอนใต้ และเมืองหลวงพระบางประเทศลาว โดยรองรับผู้โดยสาร 3.2 ล้านคน ต่อปี มีอาคารคลังสินค้าสามารถรองรับสินค้าได้ 30,000 ตันต่อปี ซึ่งในปี พ.ศ. 2544 มีผู้มาใช้ท่าอากาศยานเชียงใหม่จำนวน 2.3 ล้านคน เป็นผู้โดยสารในประเทศจำนวน 2.28 ล้านคน และเป็นผู้โดยสารระหว่างประเทศจำนวน 1.3 แสนคน

ตารางที่ 4.1 แอร์ไลน์ที่เปิดทำการบินเข้าเชียงใหม่

สายการบิน	เส้นทางการบิน	จำนวนเที่ยวบิน/สัปดาห์
แมนดารี	ไทเป – เชียงใหม่	2
ซิลค์แอร์	สิงคโปร์ – เชียงใหม่	4
ลาว	เวียงจันทน์-หลวงพระบาง-เชียงใหม่	3
มณฑะเลย์	ย่างกุ้ง – เชียงใหม่	2
	มณฑะเลย์ – เชียงใหม่	1
การบินไทย	จำนวน 8 เส้นทาง อาทิ	
	ไทเป – ชงก้ง – เชียงใหม่	
	นาริตะ – กรุงเทพฯ – เชียงใหม่	126
	แฟรงก์เฟิร์ต – กรุงเทพฯ – เชียงใหม่	
	หลวงพระบาง – เชียงใหม่	
	ย่างกุ้ง – เชียงใหม่	
โอเรียนท์ไทย	เชียงใหม่ - ชงก้ง	2
บางกอกแอร์เวย์ส	กรุงเทพฯ – เชียงใหม่ - จีนฮอง	4
	กรุงเทพฯ – เชียงใหม่ - ไซปัน	4
	กรุงเทพฯ – เชียงใหม่ - ภูเก็ต	7
ภูเก็ตแอร์	เชียงใหม่ - เชียงราย	14
รวม		169

ที่มา: บริษัทท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน)

ง) การคมนาคมขนส่งภายในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดใกล้เคียง เป็นการเดินทางภายในจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียงด้วยรถยนต์โดยสารประจำทาง ซึ่งปัจจุบันมีเส้นทางสำคัญอยู่ 4 เส้นทาง คือ

1. เส้นทางบ่อสร้าง – สันกำแพง – ลำพูน – ผาเง – ท่าตอน ขึ้นรถที่สถานีขนส่ง

ช้างเผือก

2. เส้นทางจอมทอง – หางดง – สันป่าตอง – สอด / คอยเต่า ขึ้นรถที่ท่ารถประจวบ
เชียงใหม่
3. เส้นทางไปแม่ริม ขึ้นรถบริเวณเขื่อนฮอนสาวรีย์ข้างเขื่อน
4. เส้นทางแม่ริม – แม่แดง – ลำพูน – ป่าซาง – สันทราย – พร้าว ขึ้นรถบริเวณตลาดคัน
ลำไย

2) การรักษาความปลอดภัย

เป็นการระวังดูแลป้องกันให้พ้นภัยต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความปลอดภัยทางร่างกาย ชีวิตและทรัพย์สิน อันเป็นสิ่งที่พึงปรารถนาตามธรรมชาติของมนุษย์ทุกคน ซึ่งการรักษาความปลอดภัยของประชาชนอยู่ในความรับผิดชอบของกรมตำรวจ โดยจังหวัดเชียงใหม่มีหน่วยงานของกรมตำรวจที่ดูแลรักษาความปลอดภัยอยู่ 2 หน่วยงาน คือ

1. กองกำกับการตำรวจภูธรจังหวัดเชียงใหม่ ขึ้นตรงต่อตำรวจภูธรภาค 5 มีสถานีตำรวจภูธรในจังหวัดเชียงใหม่ทั้งหมด 37 แห่ง มีอัตรากำลังเจ้าหน้าที่ตำรวจประมาณ 4,200 กว่าคน

2. กองบังคับการตำรวจท่องเที่ยว ในจังหวัดเชียงใหม่เป็นที่ตั้งของแผนก 8 กองกำกับการ 3 กองบังคับการตำรวจท่องเที่ยว มีหน้าที่ดูแลคุ้มครองความปลอดภัยให้แก่นักท่องเที่ยวในจังหวัดเชียงใหม่ ลำปาง และลำพูน มีจุดตรวจอยู่ 3 แห่ง คือ ที่ท่าอากาศยานเชียงใหม่ ที่สถานีขนส่งอาเขต 2 และที่ไนท์บาร์ซ่า นอกจากนั้นก็มีสายตรวจและชุดปฏิบัติการปัจจุบันนี้แผนก 8 กองกำกับการ 3 มีอัตรากำลังเจ้าหน้าที่ตำรวจทั้งหมด 75 คน

3) สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการ

สิ่งอำนวยความสะดวกและการบริการทางการท่องเที่ยว เป็นสรรพสิ่งที่รองรับในการเดินทางท่องเที่ยวเพื่อให้นักท่องเที่ยวได้รับความสะดวกและปลอดภัยอีกทั้งเป็นสิ่งจูงใจให้นักท่องเที่ยวอยากเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในจังหวัดนั้น อันประกอบด้วย ที่พักแรม ร้านอาหาร บริษัทนำเที่ยว ร้านค้าของที่ระลึก และสถาบันการเงิน ในจังหวัดเชียงใหม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกและการบริการทางการท่องเที่ยวเพียบพร้อมมากสำหรับนักท่องเที่ยว

1. ที่พักแรม เป็นสถานที่ที่นักท่องเที่ยวสามารถใช้เป็นที่พักค้างคืนชั่วคราวระหว่างการท่องเที่ยว ปัจจุบันมีโรงแรมที่พักในระดับมาตรฐานในทุกระดับ ในปี พ.ศ. 2544 มีสถานที่พักแรม 215 แห่ง จำนวนห้องพัก 13,615 ห้อง โดยมีอัตราการเข้าพักร้อยละ 42.19 ต่อปี เป็น นักท่องเที่ยวชาวไทย 901,768 คน คิดเป็นร้อยละ 41 และนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ 1,298,606 คิดเป็นร้อยละ 59

2. ร้านอาหาร เป็นสิ่งอำนวยความสะดวกด้านอาหารเพื่อบริการให้นักท่องเที่ยวถ้าหากเป็นภัตตาคาร มักจำหน่ายอาหารชนิดหรูหรา บางแห่งอาจมีดนตรีหรือรายการบันเทิงอื่น ๆ สำหรับจูงใจนักท่องเที่ยว ส่วนร้านอาหารธรรมดา มักจำหน่ายอาหารพื้น ๆ ซึ่งร้านอาหารในจังหวัดเชียงใหม่จะมีจำนวนมากและได้มาตรฐานสำหรับบริการนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและ ชาวต่างประเทศโดยมีการจำหน่ายอาหารประเภทต่าง ๆ เช่น อาหารไทย อาหารจีน อาหารฝรั่ง อาหารญี่ปุ่น อาหารพื้นเมือง เป็นต้น

3. บริษัทนำเที่ยว เป็นธุรกิจเกี่ยวกับการอำนวยความสะดวกในการเดินทางให้กับนักท่องเที่ยว โดยให้บริการเกี่ยวกับการขนส่ง ที่พัก อาหาร ทัศนจร และมัคคุเทศก์ นอกจากนั้นยังให้บริการทำหนังสือเดินทาง วีซ่า แลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง บริษัทนำเที่ยวแบ่งออกเป็น 3 ประเภทใหญ่ ๆ คือ (1) บริษัทนำเที่ยวที่ให้บริการ จัดนำเที่ยว แก่นักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย (Inbound tour) (2) บริษัทนำเที่ยวที่ให้บริการจัดนำเที่ยว แก่นักท่องเที่ยวไทยออกไปท่องเที่ยวยังต่างประเทศ (Outbound tour) (3) บริษัทนำเที่ยวที่ให้บริการจัดนำเที่ยว เฉพาะนักท่องเที่ยวไทยเดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศ (Domestic tour)

ปัจจุบันผู้ประกอบการด้านนี้มีประสบการณ์ สามารถรองรับการพัฒนาการท่องเที่ยวในอนาคตได้ โดยจังหวัดเชียงใหม่ มีธุรกิจนำเที่ยวที่จดทะเบียน 1,252 ราย บริษัทนำเที่ยวในจังหวัดเชียงใหม่ประเภท inbound จำนวน 39 บริษัท และประเภท outbound จำนวน 29 บริษัท และบริษัทที่จัดนำเที่ยวแก่นักท่องเที่ยวเฉพาะพื้นที่จังหวัดภาคเหนือตอนบนจำนวน 234 บริษัท เชียงใหม่มีมัคคุเทศก์ที่มาลงทะเบียนจำนวน 5,071 คน

4. ร้านขายของที่ระลึก เป็นร้านจำหน่ายสินค้าที่นักท่องเที่ยวซื้อและนำกลับไปยังภูมิลำเนาของตน ไม่ว่าจะด้วยความมุ่งหมายเพื่อใช้สอยเองในชีวิตประจำวัน หรือเพื่อเป็นของที่ระลึกไว้เตือนใจถึงถิ่นที่เคยไปเยือน หรือเพื่อเป็นของฝากญาติมิตร ในจังหวัดเชียงใหม่มีร้านค้าของที่ระลึกมากมาย

5. สถาบันการเงิน เป็นสถาบันที่บริการอำนวยความสะดวกในการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศให้นักท่องเที่ยว จังหวัดเชียงใหม่เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจที่สำคัญของภาคเหนือปริมาณธุรกิจกรรมการเงินจึงขยายตัวในเกณฑ์สูง จึงมีสถาบันการเงินเปิดดำเนินการที่จังหวัดเชียงใหม่มากมายในปี พ.ศ. 2544 ธนาคารพาณิชย์ทั้งหมด 142 แห่ง (ไม่รวมธนาคารออมสิน) นอกจากนั้นยังมีธุรกิจแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอีกหลายแห่ง

6. ห้างสรรพสินค้าและศูนย์การค้า ปัจจุบันมีห้างสรรพสินค้าและศูนย์การค้าเกิดขึ้นอีกถึง 6 แห่ง คือ เซ็นทรัลภาคสวนแก้ว โรบินสันแอร์พอร์ต โลตัส แมคโคร บิ๊กซี และ

คาร์ฟู ห้างสรรพสินค้าและศูนย์การค้าเหล่านี้มีขนาดใหญ่สามารถรองรับการให้บริการของประชาชนได้เป็นจำนวนมาก ห้างสรรพสินค้าและศูนย์การค้าดังกล่าว มีศักยภาพค่อนข้างสูงในการดึงดูดให้มี ผู้เข้าไปท่องเที่ยวในตัวเมืองเชียงใหม่ อย่างน้อยที่สุดบุคคลที่คิดอยู่ว่าจะหาโอกาสไปท่องเที่ยวเชียงใหม่แต่ยังไม่ได้เดินทาง เมื่อมีห้างสรรพสินค้า/ศูนย์การค้า สามารถช่วยให้การตัดสินใจเดินทางไปเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่ง่ายขึ้นเพราะนอกจากจะได้เที่ยวชมสถานที่ต่าง ๆ แล้วยังสามารถที่จะหาซื้อสินค้าต่าง ๆ ได้อีกด้วย

4.3 นโยบายการทำให้เชียงใหม่เป็นศูนย์กลางของภูมิภาค

รัฐได้วางแผนการพัฒนาโครงการเร่งด่วนเพื่อเพิ่มศักยภาพตามนโยบายการให้เชียงใหม่เป็นศูนย์กลางภูมิภาคทั้งการบิน การท่องเที่ยว การค้า และการบริการทางด้านสาธารณสุข

1. เร่งรัดการดำเนินการขยายพื้นที่ของอาคารผู้โดยสารระหว่างประเทศ และปรับปรุงห้องรับรองผู้โดยสารระหว่างประเทศได้เพิ่มขึ้น เพื่อรองรับนโยบายการทำให้เชียงใหม่เป็นศูนย์กลางการบินของภูมิภาค หรือ HUB

2. การส่งเสริมให้มีสายการบินเข้ามาเดินทางมาเชียงใหม่ การเปิดเส้นทางใหม่ของการบินไทยจากเชียงใหม่ในหลายเส้นทาง อาทิ เชียงใหม่ – ยางกุ้ง, เชียงใหม่ – กรุงเทพฯ – นาริตะไทเป – ฮองกง – เชียงใหม่ – กรุงเทพฯ, กรุงเทพฯ – เชียงใหม่ – กุ้ยหลิน, เชียงใหม่ – เวียงจันทน์, เชียงใหม่ – หลวงพระบาง ซึ่งจะทำให้มีเที่ยวบินเข้าและออกจากเชียงใหม่ในส่วนของการบินไทยไม่ต่ำกว่า 80 เที่ยวบินต่อสัปดาห์และเมื่อรวมกับสายการบินเอกชนอื่น ๆ รวมถึงชาร์เตอร์ไฟลต์จะทำให้เชียงใหม่มีเที่ยวบินไม่ต่ำกว่าวันละ 100 เที่ยวบิน

3. การเร่งรัดให้จังหวัดเชียงใหม่รับผิดชอบการส่งเสริมด้านการท่องเที่ยวและสาธารณสุข ไม่ว่าจะเป็นการโปรโมตจุดขายการท่องเที่ยวทางศิลปวัฒนธรรมอย่างโบราณสถาน แหล่ง ท่องเที่ยว ธรรมชาติ ที่ได้จัดทำแผนการท่องเที่ยวอุทยานแห่งชาติทั้งน้ำตก ถ้ำ และวัฒนธรรม ใน 2 เส้นทาง คือ สายเหนือโปรโมตห้วยน้ำดังไปแม่ฝางขึ้นเชียงใหม่และสายใต้โปรโมตคอก อินทนนท์ไปออบหลวง (ล่องแก่ง) ต่อไปแม่น้ำปิง ที่จะครอบคลุมจุดขายของทั้งเชียงใหม่ ลำพูนและตาก การส่งเสริมทัวร์เกษตรในจังหวัด การจัดงานแสดงสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ การส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ทั้งการตรวจสุขภาพของโรงพยาบาลต่าง ๆ การส่งเสริมเกษตร รวมไปถึงการผลักดันให้มีระบบการขนส่งภายในจังหวัดเชื่อมโยงไปยังสถานที่สำคัญ ๆ

4. การเร่งรัดให้ททท.เดินหน้าในการทำโครงการสร้างศูนย์ประชุมนานาชาติที่เชียงใหม่ ทำแผนการท่องเที่ยวถนนคนเดินที่ท่าแพ การจัดงานไทยแลนด์ ทราเวล มาร์ท และการส่งเสริม ตลาดการประชุมนานาชาติ

5. การประสานกับภาคเอกชนทั้งสมาคมโรงแรมไทยภาคเหนือ สมาคมธุรกิจการท่องเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่ทำการเชิญผู้แทนจำหน่ายบัตรโดยสาร แทนบริษัทท่องเที่ยวต่าง ๆ และ สื่อมวลชนจากต่างประเทศมาร่วมประชุมพร้อมทั้งแนะนำสถานที่ท่องเที่ยวที่จะทำให้การโปรโมต เชียงใหม่ เป็นศูนย์กลางการบินเป็นที่รู้จักกว้างขวางขึ้น

4.4 นโยบายและการพัฒนาศูนย์กลางการบินของภูมิภาค

4.4.1 นโยบายการเปิดเสรีการบินของไทย

1. การบินระหว่างประเทศ

- ส่งเสริมให้สายการบินขยายจำนวนเที่ยวบินที่ให้บริการต่อสัปดาห์ได้ตาม ความต้องการของตลาด เป็นผลทำให้มีสิทธิความจุความถี่ของสายการบินต่างประเทศเข้ามายัง ประเทศไทยเพิ่มขึ้น

- ดำเนินการเจรจาให้สายการบินที่กำหนดของต่างประเทศมีมากกว่าหนึ่งสาย การบิน

- ให้สายการบินต่างประเทศเลือกจุดแวะลงในประเทศไทยได้

- ให้กำหนดเพดานสิทธิความจุความถี่ไว้ให้สูงเพียงพอ เพื่อรองรับการขยาย เที่ยวบินตามแผนของสายการบินได้อย่างไม่มีข้อจำกัด

- ผ่อนคลายกฎระเบียบให้สายการบินต่างประเทศสามารถรับขบวนผู้โดยสารพัก ค้างของตนเองได้ถึง 21 วัน

- กำหนดนโยบายให้สิทธิขนส่งการเจรจาตามเสรีภาพที่ 7 โดยขั้นแรกจะเปิด ให้บริการแก่เที่ยวบินขนส่งสินค้าอู่ตะเภาในโครงการ Global Transpark ก่อน

2. การบินภายในประเทศ

- ให้สายการบินเอกชนสามารถบินทั้งเส้นทางบินของบริษัทการบินไทย จำกัด (มหาชน)

- ให้บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) สามารถถอนการบริการเส้นทางที่ เอกชนเข้าบริการแทนได้ โดยต้องมีจำนวนเที่ยวบินไม่น้อยกว่าที่ บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) ให้บริการ

- กำหนดบินในเส้นทางหลักและหรือสายรอง จะต้องสรรกรให้บริการในเส้นทางบินสายย่อยด้วย
- รัฐให้ความคุ้มครองสำหรับสายการบินที่เปิดเส้นทางบินใหม่เป็นระยะเวลา 5 ปี
- มีเป้าหมายที่จะให้มีการใช้สนามบินแต่ละแห่งอย่างน้อย 2 เที่ยวบิน / วัน
- กำหนดอัตราค่าโดยสารในประเทศตามระยะทาง เส้นทางบินสามารถแข่งขันกับการขนส่งทางถนนได้อย่างเหมาะสม

4.4.2 ศูนย์กลางการบินของภูมิภาค

1) ความหมายของศูนย์กลางการบิน

หมายถึง สถานที่ที่มีจำนวนเที่ยวบินขึ้น / ลงมาก และมีปริมาณคนโดยสาร / สินค้าผ่านและเข้า / ออกสูง โดยทั่วไปสามารถจำแนกออกได้เป็นหลายประเภท

1. ศูนย์กลางการบินขนาดใหญ่ (Major Hub)

สนามบินที่มีคนโดยสาร / สินค้าประเภทเดินทางผ่านเพื่อต่อเที่ยวบินไปยังจุดอื่น ๆ ในปริมาณที่สูงส่วนใหญ่มักเป็นสนามบินที่มีที่ตั้งภูมิศาสตร์เหมาะสมแก่การเป็นชุมทางของเที่ยวบินและการเดินทาง โดยทั่วไปมักจะมีสายการบินที่ให้บริการต่อไปยังเส้นทางระยะไกลมากกว่าหนึ่งสายการบิน

2. ศูนย์กลางการบินในภูมิภาค (Regional Hub) แบ่งเป็น 2 ระดับ คือ

- ศูนย์กลางการบินในภูมิภาคของประเทศ เช่น ภูเก็ตเป็นศูนย์กลางการบินในภาคใต้ของไทย

- ศูนย์กลางการบินในภูมิภาคระดับระหว่างประเทศ เช่น กรุงเทพฯ เป็นศูนย์กลางการบินในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

3. Gateway: ประตูเชื่อมโครงข่ายการบินระหว่างภูมิภาค

4. Interline Hub: ศูนย์เปลี่ยนต่อเที่ยวบินระหว่างสายการบินหนึ่งไปยังสายการบินอื่นและกลับกัน

5. On-line Hub: ศูนย์เปลี่ยนต่อเที่ยวบินระหว่างเที่ยวบินต่าง ๆ ของสายการบินเดียวกัน

6. ศูนย์กลางบินขนส่งสินค้า (Cargo Hub) เป็นสถานที่ที่อำนวยความสะดวกแก่การขนส่งสินค้าต่อเที่ยวบินไปยังจุดต่าง ๆ

7. ศูนย์กลางการบินขนส่งไปรษณีย์ภัณฑ์ (Postal Hub หรือ Mail Hub) เป็นสถานที่ที่อำนวยความสะดวกแก่การขนส่งไปรษณีย์ภัณฑ์ผ่านต่อเที่ยวบินไปยังจุดต่าง ๆ

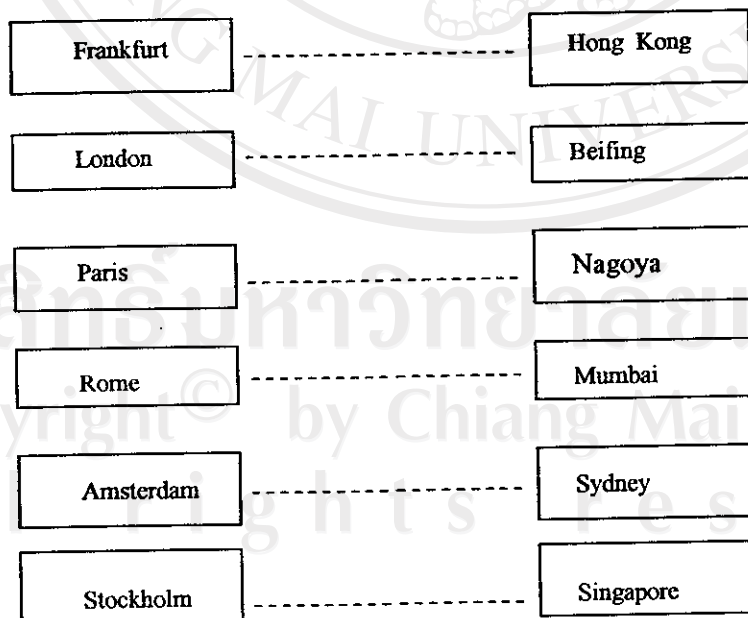
8. ศูนย์กลางการขนส่งหลายรูปแบบ (Intermodal Hub หรือ Multi-modal Hub) เป็นสถานที่ที่อำนวยความสะดวกแก่การขนส่งต่อเนื่องจากการขนส่งรูปแบบหนึ่งไปยังการขนส่งรูปแบบอื่น ๆ และกลับกัน

2) ความหมายของ Aviation Hub

คำว่า Hub ในทางการคมนาคมขนส่งทางอากาศ จะหมายถึงการเป็นศูนย์กลางของเส้นทางการบิน ส่วน Spoke เป็นเส้นทางการบินจากศูนย์กลางไปสู่สนามบินอื่นที่ล้อมรอบอยู่ ซึ่งมาจากคำเต็มในภาษาอังกฤษว่า “Hub – and – Spoke” แปลว่า “ซี่ล้อรถ” ซึ่งก็เหมือนกับวงล้อที่มีซี่ล้อวิ่งออกจากศูนย์กลางออกไปยังขอบล้อ ระบบ Hub – and – Spoke นี้ได้ถูกนำมาใช้เป็นครั้งแรกโดยสายการบิน American Airlines และต่อมาสายการบินอื่น ๆ ก็ได้นิยมใช้ตามกันมา นอกจากนี้แนวคิด Hub – and – Spoke ยังได้มีการใช้ในการบริการของสายเดินเรือขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมขนส่งทางทะเลอีกด้วย

3) เครือข่ายแบบจุดศูนย์กลางและซี่ล้อ (Hub – and – Spoke Network)

การจัดเครือข่ายแบบจุดศูนย์กลางและซี่ล้อ มีลักษณะที่เส้นทางการบินแผ่กระจายออกจากเมืองที่เป็นจุดศูนย์กลางไปยังสนามบินที่ตั้งอยู่ล้อมรอบ การจัดเครือข่ายเช่นนี้มีข้อได้เปรียบคือ เมื่อมีการควบคุมจำนวนเมืองที่สายการบินให้บริการผู้โดยสารจะเพิ่มขึ้นอย่างมาก ซึ่งมากกว่าการที่สายการบินจะทำการบินตรงระหว่างเมืองต่อเมืองโดยไม่ผ่าน Hub (แสดงในภาพที่ 4.1) เช่น หากทำการบินไปยัง 12 เมือง ก็จะทำให้บริการผู้โดยสารได้เพียง 6 เส้นทางเท่านั้น



ที่มา: ภาสกร จันทน์พยอม (2546)

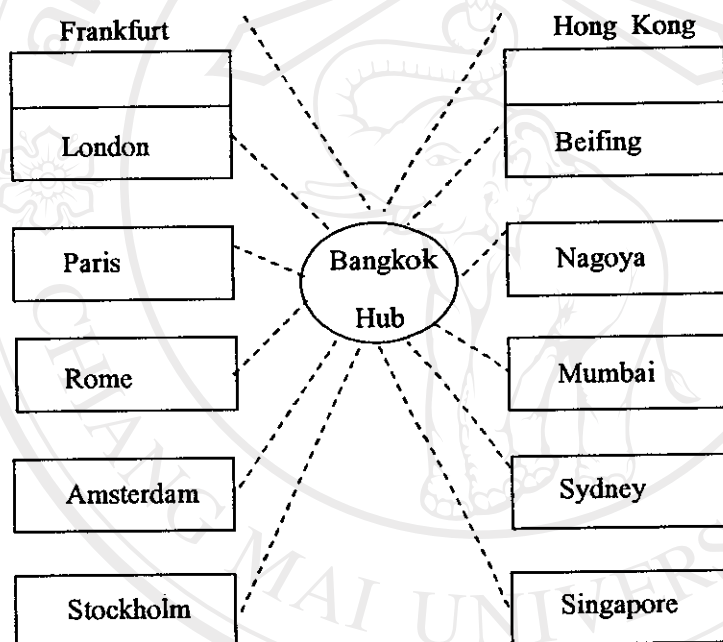
ภาพที่ 4.1 ตัวอย่างเส้นทางการบินตรงระหว่างเมืองต่อเมือง 6 เส้นทาง

แต่หากสายการบินผ่าน Hub จะทำให้จำนวนเส้นทางบินที่ผู้โดยสารสามารถเลือกเดินทางได้เพิ่มขึ้นเป็นทวีคูณ โดยมีหลักการคำนวณจำนวนเส้นทางที่ผู้โดยสารสามารถเลือกเดินทางได้ ดังนี้

หาก n เป็นจำนวนเมืองหรือสนามบินที่อยู่ล้อมรอบ Hub (Spoke Airports) ที่สายการบินทำการบิน

จำนวนเส้นทางบินที่ผู้โดยสารสามารถจะเลือกเดินทางได้จะเท่ากับ $n(n+1)/2$

ตัวอย่างเช่น หากมีสนามบินที่ตั้งอยู่ที่เมืองล้อมรอบสนามบินที่เป็น Hub จำนวน 12 แห่ง สายการบินจะสามารถให้บริการและผู้ใช้โดยสารสามารถเลือกเส้นทางในการเดินทางได้ถึง 78 เส้นทาง (แสดงในภาพที่ 4.2)



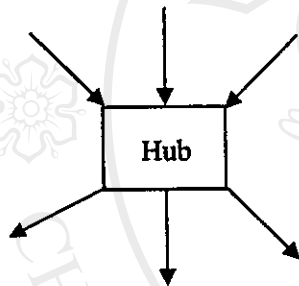
ที่มา: ภาสกร จันทน์พยอม (2546)

ภาพที่ 4.2 ตัวอย่างเครือข่ายทางการบินแบบจุดศูนย์กลางและซี่ล้อ (Hub – and – Spoke)

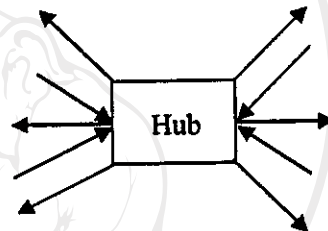
จำนวน 78 เส้นทางโดยมีกรุงเทพฯ เป็น Hub

การจัดเครือข่ายแบบ Hub – and – Spoke ที่นิยมใช้กันในอุตสาหกรรมการบินจะมีอยู่ 2 ลักษณะ ได้แก่ แบบ Hourglass Hub และแบบ Hinterland Hub (แสดงในภาพที่ 4.3) อย่างไรก็ตามหากมีการให้บริการการบินระหว่างประเทศร่วมด้วยทั้ง 2 ลักษณะ จำเป็นจะต้องได้รับความยินยอมและทำการตกลงในเรื่องเสรีภาพทางอากาศจากรัฐบาลของแต่ละประเทศที่จะทำการบินไปด้วย

Hourglass Hub	Hinterland Hub
เป็นลักษณะที่เครื่องบินจะบินออกจากจุดหนึ่ง	เป็นลักษณะที่เครื่องบินทำการบินระยะไกลเพื่อ
ไปรวมยังจุดศูนย์กลางหรือสนามบินที่เป็น Hub	ป้อนให้กับเส้นทางบินระยะไกล ทิศทางจะ
และกระจายไปยังจุดอื่น ๆ ที่มีทิศทางตรงกัน	กระจายออกจากบริเวณจุดศูนย์กลางหรือสนามบิน
ข้าม ในการจัดเช่นนี้สายการบินมักจะใช้เครื่อง	บินที่เป็น Hub ออกไปโดยรอบในหลายทิศทาง
บินลำเดิมในการทำการบิน	การจัดเช่นนี้มักต้องมีการเปลี่ยนเครื่องบินภายใน
	ในประเทศหรือภายในภูมิภาคก่อนที่ Hub เพื่อ
	ต่อเครื่องบินที่ทำการบินพิสัยไกลไปยังจุดหมาย
	ปลายทางสุดท้ายต่อไป



Hourglass Hub



Hinterland Hub

ที่มา: ปรับปรุงจาก Hanlon, 2000:86

ภาพที่ 4.3 การจัดเครือข่ายทางการบินแบบ Hub - and - Spoke ในลักษณะ Hourglass Hub และ Hinterland Hub

4) ข้อดีและข้อเสียของเครือข่ายแบบ Hub - and - Spoke

การนำเครือข่ายแบบ Hub - and - Spoke มาใช้มีทั้งข้อดีและข้อเสียที่ควรพิจารณา ดังนี้

ข้อดี

1. ข้อดีต่อท้องถิ่น

การพัฒนาสนามบินใดให้เป็น Hub เช่นที่รัฐบาลมีแนวคิดที่จะให้เชียงใหม่เป็นสนามบิน Hub และเป็นศูนย์กลางการบินทางภาคเหนือ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจของท้องถิ่นในแง่รายได้จากการจ้างแรงงานเพิ่มขึ้น การเพิ่มการใช้ขยับเข้าไปในท้องถิ่นจากจำนวน

ผู้โดยสารที่เพิ่มขึ้น การดึงดูดทางการท่องเที่ยว การประชุม และการลงทุนในธุรกิจและอุตสาหกรรมต่าง ๆ

2. ข้อดีต่อสนามบินระดับรองในท้องถิ่น

เครือข่ายการบินแบบ Hub – and – Spoke จะช่วยเส้นทางบินระดับรอง (Secondary Route) ในท้องถิ่นที่มีจำนวนผู้โดยสารน้อย โดยนำผู้โดยสารมาป้อนให้กับสนามบิน Hub ซึ่งเป็นจุดรวมที่ผู้โดยสารมาต่อเครื่องบินเพื่อเดินทางไปยังจุดหมายปลายทางต่อไป รัฐบาลมองว่าเดิมเชียงใหม่เป็นสนามบินระดับรองในท้องถิ่นซึ่งเป็นรองจากสนามบินคอนเมือง จึงต้องการเพิ่มบทบาททางการบินและศักยภาพที่มีอยู่ของสนามบินเชียงใหม่ เพื่อให้เป็นศูนย์กลางการบินภาคเหนือและอนุภาคน้ำโขง ซึ่งจะทำให้สายการบินต่าง ๆ บินลงมาเชียงใหม่เพิ่มขึ้น ทำให้สนามบินเชียงใหม่มีบทบาทมากขึ้น โดยผู้โดยสารสามารถบินเชื่อมเส้นทางจากเชียงใหม่ไปยังเมืองอื่น ได้สะดวกมากขึ้น

3. ข้อดีต่อสายการบิน

การจัดเครือข่ายการบินแบบ Hub – and – Spoke จะช่วยลดค่าใช้จ่ายของสายการบินที่บินตรงระหว่างสนามบิน 2 แห่งที่มีผู้โดยสารไม่มากโดยไม่หยุดแวะพัก (Non – stop) ซึ่งหากมีสนามบินที่เป็น Hub ก็จะทำให้สายการบินมีจำนวนผู้โดยสารมากขึ้น เนื่องจากผู้โดยสารต้องมาทำการเปลี่ยนเครื่องบินที่สนามบิน Hub เพื่อเดินทางไปยังจุดหมายปลายทาง ซึ่งแนวคิดนี้จะช่วยให้สายการบินมีต้นทุนในการดำเนินงานต่ำกว่าการจัดเส้นทางบินตรงระหว่าง 2 สนามบินแบบไม่หยุดแวะพักและยังสามารถบินไปยังเมืองต่าง ๆ ได้มากกว่าเนื่องจากใช้จำนวนเครื่องบินในการทำการบินน้อยกว่า

4. ข้อดีต่อผู้โดยสาร

ที่สนามบินที่เป็น Hub ผู้โดยสารมีโอกาสเลือกเดินทางกับสายการบินที่ตนเองต้องการใช้บริการได้มากกว่า โดยไม่ต้องทนเดินทางไปกับสายการบินที่ไม่ชอบตลอดเส้นทางเนื่องจากที่สนามบินที่เป็น Hub จะมีหลากหลายสายการบินทำให้ผู้โดยสารสามารถเลือกใช้บริการได้มากกว่าสนามบินที่ไม่ใช่ Hub นอกจากนี้ ยังมีโอกาสเลือกจุดหมายปลายทางที่จะเดินทางไปได้มากกว่า

ข้อเสีย

1. ข้อเสียต่อสนามบิน

- จะมีความคับคั่งของเที่ยวสนามบิน ซึ่งมีผลทำให้เครื่องบินล่าช้าเสียเวลา(Delay)

สายการบินส่วนใหญ่ต่างก็ต้องการออกบินในเวลาที่เหมาะสมสำหรับผู้เดินทางส่วนใหญ่ เช่น ช่วงเช้าเวลา 8.00 น. ซึ่งเครื่องบินมักจะเต็ม แต่สนามบินก็มีความสามารถจัดการให้เครื่องออกได้

ประมาณ 8 เที่ยวบินภายในเวลาประมาณ 40 นาทีเท่านั้น การล่าช้าที่เรียกว่า “Push – Back Time” ก็อาจเกิดขึ้นจนเกิดการค้างเครื่องทำงานของสนามบินได้

- จะมีปัญหาในเรื่องของความหนาแน่นของการให้บริการทางวิ่ง (Runway) ทางขับ (Taxiway) ลานจอดเครื่องบิน (Apron) อาคารผู้โดยสาร (Terminal) และการให้บริการขนถ่ายกระเป๋าสัมภาระของผู้โดยสารที่อาจเกิดความล่าช้าและผิดพลาดได้ซึ่งเท่ากับเป็นการลดประสิทธิภาพของการให้บริการและอำนวยความสะดวกของสนามบินต่อสายการบินต่าง ๆ และผู้โดยสารที่มาใช้บริการ

2. ข้อเสียต่อสายการบิน

- ในเรื่องของการตรงต่อเวลา หากเครื่องบินใดมาถึงสนามบินที่เป็น Hub ล่าช้าก็จะมีผลทำให้เที่ยวบินอื่นอีกหลายเที่ยวบินที่รออยู่ล่าช้าไปด้วย เนื่องจากต้องรอผู้โดยสารที่เดินทางมากับเที่ยวบินที่ล่าช้าเพื่อจะเปลี่ยนเครื่องเดินทางไปยังจุดหมายปลายทางต่อไป นอกจากนี้ สายการบินเองก็รอใช้เครื่องบินที่จะมาล่าช้าเพื่อทำการบิน ในเที่ยวบินอื่นต่อไปด้วย

- ความล่าช้าจะเพิ่มค่าใช้จ่ายต่อสายการบินโดยเฉพาะสนามบินที่เป็น Hub ซึ่งมีเที่ยวบินเข้าออกจำนวนมาก เนื่องจากต้องเสียค่าใช้จ่ายสำหรับจอดเครื่องบินจำนวนหลายลำที่สนามบิน ขณะรอเวลาที่เครื่องจะออก นอกจากนี้หากมีการล่าช้ามากสายการบิน ก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการนำผู้โดยสารจำนวนมากเข้าพักที่โรงแรมและจ่ายค่าอาหาร ซึ่งบางครั้งอาจยังมีค่าใช้จ่ายที่ให้ผู้โดยสารเป็นกรณีพิเศษซึ่งก็แล้วแต่สายการบิน เช่น ค่าโทรศัพท์ทางไกลต่างประเทศ ค่าชักรีด เป็นต้น

- ที่สนามบินที่เป็น Hub การล่าช้าของเที่ยวบินจะมีผลเสียต่อสายการบิน ในเรื่องค่าใช้จ่ายและการจัดการการปฏิบัติงานของนักบินและพนักงานต้อนรับบนเครื่องบินอย่างมาก ซึ่งตามหลักปฏิบัติสากลจะมีการจำกัดชั่วโมงการปฏิบัติงานในแต่ละวันของพนักงานดังกล่าว หากถูกเรือเตรียมรอปฏิบัติงาน (Stand by) อยู่ที่สนามบินหรือบนเครื่องบินที่จอดรออยู่ที่สนามบินเพื่อรอการบินเป็นเวลานานจนหมดเวลาไม่สามารถปฏิบัติงานบนเครื่องบินได้ สายการบินก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งให้กับพนักงานเหล่านี้และต้องเสียแรงงานของพนักงาน (Manpower) ที่สามารถปฏิบัติงานได้ในวันนั้นไป โดยจะต้องหากรเรียกนักบินและพนักงานต้อนรับบนเครื่องบินสำรองชุดใหม่เพื่อมาปฏิบัติหน้าที่แทนต่อไป

- ทำให้เกิดความสับสนเปลืองในการจ้างช่าง และวิศวกรซ่อมบำรุงเครื่องบินประจำสนามบินอื่นที่ล้อมรอบ (Spoke Airports) จำนวนมาก เนื่องจากสนามบินดังกล่าวบางแห่งอาจเป็นสนามบินที่มีขนาดเล็กซึ่งมีจำนวนเที่ยวบินเข้า – ออกของสายการบินต่าง ๆ ไม่มากในแต่ละสัปดาห์ บางแห่งก็ไม่มีช่างและวิศวกรที่สามารถซ่อมบำรุงเครื่องบินแบบที่สายการบินทำการบินไปยังสนามบินนั้น ๆ ได้จึงเป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายและใช้แรงงานไม่คุ้มค่า

3. ข้อเสียต่อผู้โดยสาร

ผู้โดยสารต้องเสียเวลาในการเปลี่ยนเครื่องหรือต้องเสียเวลารอให้ผู้โดยสารที่จะขึ้นมาใหม่จากสนามบิน Hub ขึ้นเครื่องก่อนออกเดินทางต่อไป

4. ข้อเสียต่อสายการบินและผู้โดยสาร

- เมื่อเครื่องบินเข้ามาที่สนามบินที่เป็น Hub ค่าเช่า ทำให้การตรวจเช็คเครื่องบินและ การทำความสะอาดก็เป็นไปอย่างเร่งรีบ เพื่อให้เครื่องบินสามารถออกเดินทางได้ทันเวลาโดยเร็วที่สุด ซึ่งอาจจะมีผลต่อความปลอดภัย

- หากอากาศที่สนามบินที่เป็น Hub ไม่เอื้ออำนวยต่อการทำการบินและไม่สามารถ ทำการบินขึ้นลงที่สนามบินได้ ก็จะทำให้เกิดการล่าช้าของเที่ยวบินหรือยกเลิกเที่ยวบินเป็นจำนวนมากผู้โดยสารที่ต้องการเดินทางออกจากสนามบินที่เป็น Hub เพื่อไปยังจุดหมายปลายทางอื่น จำนวนหลายเที่ยวบินก็จะเดินทางต่อไปไม่ได้หรือไปถึงไม่ทันตามกำหนด นอกจากนี้ผู้โดยสารที่ เดินทางมาจากสนามบินที่อยู่ล้อมรอบ Hub หลายเที่ยวบินที่มาเปลี่ยนเครื่องที่สนามบิน Hub ก็ไม่สามารถเดินทางมาถึงได้ทันตามกำหนด

5. ข้อเสียต่อสายการบินและสนามบิน

ความล่าช้าของเที่ยวบินที่สนามบิน Hub จะทำให้เกิดความยุ่งยากในเรื่องการจัดเวลา การใช้ทางวิ่ง (Runway slot) และการจัดเวลาการใช้อาคารผู้โดยสาร (Terminal Slot) ซึ่งก็จะมี ผลกระทบต่อการขึ้นลงของเครื่องบินด้วย

4.5 นโยบายการทำให้เชียงใหม่เป็นศูนย์กลางการค้า การลงทุนและการท่องเที่ยว

4.5.1 ด้านการค้าและการลงทุน

สภาหอการค้าฯ มีแผนที่จะร่วมมือกับบริษัทการบินไทย จำกัด (มหาชน) ในการ ส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพด้านการค้าและการท่องเที่ยวของจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อรองรับความเป็น ศูนย์กลางการบินโดย

1. จะผลักดันให้มีการจัดตั้งวันสต็อปเซ็นเตอร์ ทั้งที่เชียงใหม่และจิตตะกองเพื่อใช้เป็น ศูนย์ให้บริการข้อมูลด้านการลงทุนอำนวยความสะดวกด้านการเดินทางและการท่องเที่ยว รวมถึง การต่อวีซ่าที่จะมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชนทำงานร่วมกัน

2. การผลักดันให้มีศูนย์กลางค้าเสื้อผ้าเช่นเดียวกับตลาดโบ๊เบ๊ในกรุงเทพฯ โดยจะมีการ ดึงดือนักธุรกิจจากกรุงเทพฯ ให้ขยายธุรกิจมาลงทุนที่เชียงใหม่ ทั้งนี้เนื่องจากในปัจจุบันมีพ่อค้า รายย่อยจากกรุงเทพฯ เดินทางมาซื้อเสื้อผ้าที่กรุงเทพฯ ไปขายเป็นจำนวนมาก

3. การเข้าไปเปิดตลาดผลไม้ไทยในบังกาเทศโดยเฉพาะลำไยเพื่อให้มีการส่งออกผลไม้ไทยไปขายเพิ่มมากขึ้น

4. ร่วมมือกับสถานศึกษานานาชาติและสถานพยาบาลต่าง ๆ ออกไปโรคโหรณ์แนะนาบริการและพัฒนาศักยภาพของธุรกิจเพื่อรองรับความต้องการของตลาดบังกาเทศเพราะในปัจจุบันมีชาวบังกาเทศเดินทางไปตรวจสอบสุขภาพปีละประมาณ 2 หมื่นคน ที่จังหวัดเชียงใหม่สามารถดึงให้เข้ามาเช็กสุขภาพได้

นอกจากนี้จากการที่รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมจังหวัดเชียงใหม่ให้เป็นศูนย์กลางของภูมิภาค ก็ได้เกิดกระแสการลงทุนทางด้านธุรกิจโรงแรม เข้าไปในจังหวัดเชียงใหม่เป็นจำนวนมาก และเกิดจากการที่รัฐบาลได้สนับสนุนพัฒนาให้จังหวัดเชียงใหม่เป็นศูนย์กลางการบินในภูมิภาค และจะเป็นตัวผลักดันให้เปิดเส้นทางบิน ตลอดจนน่านก่ท่องเที่ยวชาวต่างประเทศเข้ามาในพื้นที่เป็นจำนวนมาก จึงเป็นสาเหตุที่กลุ่มเซ่นโรงแรมชื่อดังจากต่างประเทศได้เข้ามาลงทุนสร้างโรงแรมและรีสอร์ทห้าดาวในจังหวัดเชียงใหม่พร้อม ๆ กันเป็นจำนวนมาก เช่น โรงแรมต่างประเทศที่จะเข้าไปเปิดบริการในเชียงใหม่

- | | |
|--------------------------|-------------------------------------|
| 1. เซอรัดัน | บริหารแทนเวสทินเชียงใหม่ |
| 2. โฟร์ซีซั่น | บริหารแทนเคอร์เจนท์เชียงใหม่ |
| 3. แชนกรีลา | ซื้อที่ดิน ถนนช้างคลาน |
| 4. อมันบุรี | ซื้อที่ดินริมบึง ย่านถนนเจริญประเทศ |
| 5. บันชนันท์ | ซื้อที่ดิน อำเภอสะเมิง |
| 6. โอเรียนเต็ลซื้อที่ดิน | อำเภอสันกำแพง |
| 7. ฮิลตัน | สำรวจที่ดิน อำเภอแม่แตง |
| 8. เรดิสัน | สำรวจที่ดิน อำเภอแมริม |

ที่มา: หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ ฉบับวันที่ 29 กรกฎาคม 2546: 1.

4.5.2 ด้านการท่องเที่ยว

โครงการตามกรอบยุทธศาสตร์พัฒนาการท่องเที่ยวในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ ในปี 2547-2549 ได้ประสานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ผลักดันงบประมาณแหล่งท่องเที่ยวทางประวัติศาสตร์และประเพณีท้องถิ่นเชียงใหม่จำนวน 8 โครงการ ประกอบด้วย

1. โครงการมหรหรรพ์ไม้คอกไม้ประดับ
2. โครงการกิจกรรมในหอศิลปวัฒนธรรมเมืองเชียงใหม่
3. โครงการการพัฒนาให้บริการหอศิลปวัฒนธรรมเมืองเชียงใหม่

- 4.โครงการหอประวัติหอประวัติศาสตร์เมืองเชียงใหม่
- 5.โครงการพิพิธภัณฑ์ศิลปะล้านนา
- 6.โครงการประเพณีเดือนยี่เป็งเชียงใหม่
- 7.โครงการงานประเพณีสงกรานต์ (ปีใหม่เมือง)
- 8.โครงการก่อสร้างปรับปรุงพื้นที่ท่าอากาศยานหญิงเดิมเป็นสวนสาธารณะช่วงกลางเวียง

นอกจากนี้ ยังมีโครงการพัฒนาการท่องเที่ยวของจังหวัดเชียงใหม่ที่สำคัญ เช่น การอนุรักษ์และพัฒนาเมืองประวัติศาสตร์เวียงกุมกาม โครงการถนนวัฒนธรรมสันกำแพงแหล่งภูมิปัญญาล้านนา โครงการส่งเสริมการประชุมและนิทรรศการนานาชาติ การเชื่อมโยงการท่องเที่ยวกลุ่ม 5 เชียง คือ เชียงใหม่ เชียงราย เชียงตุง เชียงรุ้ง และเชียงของ การส่งเสริมการท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์และลองสเตย์ การส่งเสริมการท่องเที่ยวแหล่งผลิตสินค้าโอท็อป

ทั้งนี้เชียงใหม่จะเป็นจังหวัดสำคัญที่เชื่อมโยงการท่องเที่ยว เพื่อเป็นพลังดึงดูดใหม่ จากทรัพยากรท่องเที่ยวทั้งภายในกลุ่มจังหวัดและเชื่อมโยงกับประเทศในอนุภูมิภาคกลุ่มแม่น้ำโขง

ด้านจังหวัดเชียงใหม่ เตรียมเสนอพื้นที่การพัฒนาด้านแหล่งท่องเที่ยว และหมู่บ้านโอท็อป ซึ่งถือเป็นจังหวัดนาร่อง ใน 3 จุดคือบ้านบ่อสร้างในอำเภอสันกำแพงนั้น จะพัฒนาเป็นแหล่งท่องเที่ยวโดยปรับปรุงภูมิทัศน์และทางเข้าวัดพระนอน การสร้างห้องน้ำและร้านอาหารโดยใช้งบ 10 ล้านบาทและการพัฒนาเมืองโบราณเวียงกุมกามโดยพัฒนาเป็นเมืองท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ใช้งบ 25 ล้านบาท

ส่วนของหมู่บ้านโอท็อปจะชูหมู่บ้านถวายเป็นมา ซึ่งเป็นศูนย์กลางหัตถกรรมแกะสลักไม้ใหญ่ที่สุดของประเทศ มีสินค้าหลากหลายเช่นไม้แกะสลัก เฟอร์นิเจอร์ไม้ เครื่องปั้นดินเผา และยังมีโรงงานผลิตไม้แกะสลักรวมทั้งมีบ้านพักอาศัยที่มีอุตสาหกรรมแกะสลักในครัวเรือนที่มองเห็นได้จากภายนอก สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เห็นกรรมวิธีต่าง ๆ

ในการพัฒนาหมู่บ้านถวายเป็นมาให้อำเภอหางดง ให้เป็นหมู่บ้านโอท็อปเพื่อการท่องเที่ยวนั้น ตามแผนที่นำเสนอประกอบด้วย การปรับปรุงภูมิทัศน์ สร้างทางสัญจรทางเท้า ทำป้ายบอกทาง พัฒนาลานจอดรถ สร้างห้องน้ำ จัดทำร้านอาหาร สร้างพื้นที่สาธิตและพัฒนาทักษะการนำเสนอของผู้สาธิต สร้างความเชื่อมโยงกับธุรกิจนำเที่ยวและมัคคุเทศก์ เป็นต้น

ทั้งนี้เมื่อพัฒนาทั้ง 3 จุด จะสามารถเป็นกรณีตัวอย่างของการสร้างมูลค่าเพิ่ม และเชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยวในลักษณะ Intra-city ในเส้นทางเวียงกุมกาม – บ้านถวาย - บ้านบ่อสร้าง ทั้งนี้ในการเชื่อมโยง และสร้างมูลค่าเพิ่มของทรัพยากรท่องเที่ยวที่โดดเด่น จะช่วยเพิ่มการใช้จ่าย และระยะเวลาพำนักของนักท่องเที่ยวได้ต่อไป

ทั้งนี้ในอนาคตการเชื่อมโยงของหมู่บ้านท่องเที่ยว และโฮต็อจะกลายเป็นรูปแบบการท่องเที่ยวใหม่ในลักษณะวัน-เดย์-ทัวร์หรือท่องเที่ยวในวันเดียว ที่จะเป็นกรณีตัวอย่างในการพัฒนาสินค้าและบริการด้านการท่องเที่ยวโดยการเดินทางจากเวียงกุมกามไปยังบ้านถวายใช้เวลาประมาณ 20-25 นาทีจากบ้านถวายไปบ้านบ่อสร้างใช้เวลา 30-35 นาที เป็นต้น

สำหรับจังหวัดเชียงใหม่ถือว่า มีศักยภาพด้านการท่องเที่ยวที่โดดเด่น เพราะมีจำนวนนักท่องเที่ยวมากที่สุด และพำนัคนานที่สุดในกลุ่มจังหวัดภาคเหนือ

4.6 นโยบายการทำให้เชียงใหม่เป็นศูนย์กลางการบริการสุขภาพ

4.6.1 ภาพรวมการพัฒนาธุรกิจบริการสุขภาพในจังหวัดเชียงใหม่

1. ภาพรวมธุรกิจบริการสุขภาพในจังหวัดเชียงใหม่

การบริการสุขภาพในจังหวัดเชียงใหม่ มีองค์ประกอบหลัก 3 กลุ่ม คือ (1) การบริการทางการแพทย์และทันตกรรม (2) การบริการสุขภาพด้านสปา นวดแผนไทย และการฟ้านักระยะยาว และ (3) ผลิตภัณฑ์สุขภาพ ด้านสมุนไพรและอาหารเสริม ซึ่งแต่ละกลุ่มมีความเชื่อมโยงกัน ดังนั้นการพัฒนาธุรกิจบริการสุขภาพจึงจำเป็นต้องกำหนดแนวทางพัฒนาทุกองค์ประกอบไปพร้อมกัน

1.1 บริการด้านการแพทย์และทันตกรรม

จังหวัดเชียงใหม่มีโรงพยาบาลรัฐขนาดใหญ่ในเขตเมือง 2 แห่ง และมีโรงพยาบาลเอกชน 14 แห่ง โดยศักยภาพของโรงพยาบาลรัฐมีเตียงทั้งสิ้น 1,983 เตียง เอกชนมีเตียงทั้งสิ้น 2,250 เตียงในปัจจุบันศักยภาพของโรงพยาบาลรัฐมีอัตราการใช้ประโยชน์เกือบเต็มศักยภาพ ส่วนโรงพยาบาลเอกชนมีอัตราการใช้ประโยชน์ประมาณร้อยละ 50 ซึ่งเหลือศักยภาพที่จะให้บริการได้อีกถึงร้อยละ 50

ทางด้านคลินิกทันตกรรมมีถึง 77 แห่ง ศักยภาพในการรักษาทางทันตกรรมคิดเป็น 65,000 ชั่วโมงต่อเดือน ซึ่งในปัจจุบันใช้ศักยภาพเพียง 30,000 ชั่วโมงต่อเดือนหรือมีศักยภาพเหลือประมาณร้อยละ 50

ด้านบุคลากรในจังหวัดเชียงใหม่มีแพทย์ทั้งสิ้นประมาณ 700 คนและเป็นแพทย์เฉพาะทางด้านต่าง ๆ ที่มีชื่อเสียง เช่นแพทย์ทางด้านหัวใจ แพทย์ทางด้านสมอง เป็นต้น ทันตแพทย์ในจังหวัดเชียงใหม่มีจำนวนทั้ง 100 คน บุคลากรที่เกี่ยวข้องทางการบริการทางการแพทย์ประกอบด้วย พยาบาล เกษักร นักเทคนิคการแพทย์ นักกายภาพบำบัด นักรังสีวิทยา ซึ่งบุคลากรเหล่านี้มีอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่อย่างพร้อมเพียง

จังหวัดเชียงใหม่ถือได้ว่าเป็นแหล่งที่มีเครื่องมือทางการแพทย์ที่สมบูรณ์แห่งหนึ่งของประเทศซึ่งสามารถรองรับการรักษาพยาบาลให้แก่ผู้ป่วยได้อย่างครอบคลุมทุกโรคได้เครื่องมือทางการแพทย์ที่สำคัญได้แก่ MRI 2 เครื่อง Spiral CT 4 เครื่อง CT Scan 8 เครื่อง เครื่องขยายหลอดเลือดหัวใจ 2 เครื่อง Heart Lung Machine สำหรับผ่าตัด Open heart 2 เครื่อง อุปกรณ์ผ่าตัดสมอง 16 โรงพยาบาล เครื่องมือรังสีรักษา นอกจากนี้ยังมีการวิจัยและพัฒนาทางการแพทย์เนื่องจากมีคณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ที่เป็นแหล่งความรู้ที่สำคัญในการพัฒนาความรู้และเทคโนโลยีทางการแพทย์ นอกจากนี้ยังมีศูนย์วิทยาศาสตร์การแพทย์อีก 1 แห่งที่ตั้งอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่

ผู้มาใช้บริการด้านการแพทย์ที่เป็นชาวต่างประเทศ จากข้อมูลการให้บริการด้านการแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชนในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีศักยภาพในการให้บริการในปี 2545 เป็นชาวต่างประเทศ แบบผู้ป่วยนอก (OPD) 42,498 คน และแบบผู้ป่วยใน (IPD) 4,660 คน ซึ่งสามารถคิดเป็นมูลค่าการให้บริการทางการแพทย์แก่ชาวต่างประเทศ ประมาณ 120 ล้านบาทต่อปี

1.2 การบริการด้านสปาและการนวดเพื่อสุขภาพ

ธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว จากรายงานการสำรวจสถานการณ์ธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่ของสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดเชียงใหม่ เมื่อปลายปี 2546 พบว่ามีสถานประกอบการสปาในเชียงใหม่ ประมาณ 30 แห่ง แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ Day SPA 20 แห่งคิดเป็นร้อยละ 67 Hotel & Resort SPA 9 แห่ง ร้อยละ 30 และ Medical SPA 1 แห่งคิดเป็นร้อยละ 3 สถานประกอบการ สปาส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ คิดเป็นร้อยละ 60 รองลงมาเป็นอำเภอแมริม และหางดง คิดเป็นร้อยละ 17 และ 14 ตามลำดับ สปาส่วนใหญ่เปิดดำเนินการในช่วงปี 2545-2546

สำหรับแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจสปาในเชียงใหม่ในระยะ 2-3 ปีข้างหน้า คาดว่าจะมีการขยายตัวร้อยละ 70 ต่อปี โดยในปี 2547 จะมีสถานประกอบการสปา เพิ่มขึ้นมากกว่า 40 แห่ง โดยมีทั้งผู้ประกอบการท้องถิ่นและผู้ประกอบการสปารายใหญ่ขยายมาจากกรุงเทพฯ และภูเก็ต

จากการสำรวจพบว่าสถานประกอบการสปาแต่ละแห่งในเชียงใหม่สามารถรองรับผู้ให้บริการได้เฉลี่ยประมาณ 30 คนต่อวัน แต่ปัจจุบันมีผู้มาใช้บริการสปาเพียง ร้อยละ 50 เท่านั้น จึงประมาณได้ว่ามีผู้ให้บริการสปาในเชียงใหม่รวมแล้ววันละประมาณ 450 คน หรือคิดเป็น 164,250 คน ต่อปี ธุรกิจสปาแต่ละแห่งมีรายได้เฉลี่ยวันละประมาณ 27,040 บาทต่อวันคิดเป็นรายได้รวมของธุรกิจสปาเชียงใหม่เฉลี่ย 594,880 บาทต่อวัน หรือประมาณ 220 ล้านบาทต่อปี

โดยผู้ให้บริการสปาร้อยละ 70 เป็นชาวต่างชาติ นอกจากนี้ธุรกิจสปายังก่อให้เกิดธุรกิจต่อเนื่อง เชื่อมโยงถึงธุรกิจชุมชน อาทิ ผลิตภัณฑ์สมุนไพร อุปกรณ์สปา ต่าง ๆ อีกเป็นจำนวนมาก ซึ่งจะสร้างรายได้ขยายไปในวงกว้าง

สำหรับธุรกิจเพื่อสุขภาพ มีผู้ประกอบการประมาณ 140 แห่ง ในตัวเมืองเชียงใหม่ และกระจายตามอำเภอ/ชุมชนอีกกว่า 100 แห่ง คาดว่ามีผู้ประกอบการอาชีพขนาดประมาณ 5,000 คน และมีผู้ให้บริการนวดในเชียงใหม่ประมาณ 3 ล้านคนต่อปี คิดเป็นรายได้ของธุรกิจนวดประมาณ 600 ล้านบาทต่อปี

1.3 การผลิตสินค้าสมุนไพรที่เกี่ยวข้องกับด้านสุขภาพ

สินค้าผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพของจังหวัดเชียงใหม่มีการแข่งขันกันในการทำธุรกิจ เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ดังนั้นสินค้าผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ จึงต้องเน้นด้าน คุณภาพและความปลอดภัยต่อสุขภาพให้ได้มาตรฐานการผลิตให้เป็นที่ยอมรับ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในระดับหนึ่ง

สำหรับเชียงใหม่มีอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว โรงแรมต่าง ๆ มากมายที่สามารถเป็น แหล่งจำหน่ายสินค้าด้านสุขภาพ นอกจากนี้ธุรกิจการให้บริการด้านสุขภาพ ได้แก่ การบริการด้านการแพทย์ ซึ่งเชียงใหม่ มีสถานบริการสุขภาพ มีโรงพยาบาลที่มีคุณภาพสามารถเชื่อมโยงกับ ผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อเป็นทางเลือกในการรักษาสุขภาพ รวมทั้งธุรกิจสปา ซึ่งได้รับความนิยมในปัจจุบัน ก็สามารถเชื่อมโยงธุรกิจต่อเนื่องกับธุรกิจผลิตภัณฑ์สุขภาพ โดยอาจใช้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรเป็นสินค้าที่ใช้ในกิจการสปาได้

ในปัจจุบันจังหวัดเชียงใหม่มีการรวมกลุ่มเพื่อผลิตสินค้าสมุนไพรหลากหลายกลุ่มซึ่ง กลุ่มผู้ผลิตได้พยายามเชื่อมโยงความรู้กับสถาบันการศึกษาในการวิจัยพัฒนาเพื่อให้อุตสาหกรรมของ สินค้าสมุนไพรเป็นที่ยอมรับและมีการใช้อย่างกว้างขวางโดยในจังหวัดเชียงใหม่ มีคณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ได้ตั้งศูนย์ศึกษาวิจัยสมุนไพรเพื่อให้มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับทางวิชาการซึ่ง จะเป็นการสร้างรายได้ให้แก่กลุ่ม

2. นโยบายภาครัฐที่สนับสนุน

รัฐบาลมีนโยบายที่จะใช้ศักยภาพของประเทศในด้านต่าง ๆ เพื่อเสริมขีดความสามารถ ในการแข่งขันของประเทศ ซึ่งจะเป็นการนำรายได้เข้าประเทศอีกทางหนึ่ง โดยนโยบายที่สำคัญ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาด้านบริการสุขภาพ ประกอบด้วย

2.1 การประชุมवादสันของประเทศไทย ซึ่งนายกรัฐมนตรีเป็นประธานได้มีการ ประชุมเพื่อกำหนดทิศทางการแข่งขันของประเทศ โดยพิจารณาจากศักยภาพของประเทศที่มีอยู่

นำมากำหนดยุทธศาสตร์ในการแข่งขันภายใต้สภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงของโลก ซึ่งผลการประชุมนี้ได้กำหนดเป้าหมายในเชิงภาคการผลิตและบริการของประเทศที่ผลักดันให้แข่งขันในโลกได้ โดยหนึ่งในนั้นคือ กำหนดเป้าหมายให้ประเทศไทยเป็นเมืองหลวงของการบริการด้านสุขภาพของเอเชีย (Health Service Capital of Asia)

2.2 แผนยุทธศาสตร์การจัดบริการสุขภาพและพัฒนาผลิตภัณฑ์สุขภาพเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย ของกระทรวงสาธารณสุขซึ่งได้นำยุทธศาสตร์ของประเทศมาจัดทำแผนยุทธศาสตร์ด้านการบริการสุขภาพและพัฒนาผลิตภัณฑ์สุขภาพ โดยวิเคราะห์ศักยภาพในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องและกำหนดเมืองที่มีศักยภาพที่จะนำร่องเป็นศูนย์กลางบริการสุขภาพ 3 เมือง คือ กรุงเทพฯ ภูเก็ต เชียงใหม่ และต่อมาได้เพิ่มเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี เป็นเมืองเป้าหมายในด้านบริการ SPA ด้วย

2.3 คณะรัฐมนตรีเห็นชอบผลักดันให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการบริการสุขภาพและการแพทย์ในเอเชีย (Thailand as Excellent International Center for Health Care) โดยตั้งเป้าหมายให้ไทยสามารถแข่งขันกับสิงคโปร์ได้ เนื่องจากประเทศไทยมีปัจจัยที่เอื้อต่อการท่องเที่ยวและมีบริการด้านสุขภาพมีข้อได้เปรียบกว่าประเทศสิงคโปร์ซึ่งกระทรวงสาธารณสุขได้มีการตั้งคณะกรรมการบริหารโครงการในรูปแบบบูรณาการเพื่ออำนวยความสะดวกสนับสนุนธุรกิจบริการสุขภาพและผลิตภัณฑ์สุขภาพเพื่อการส่งออก ร่วมกับกระทรวงพาณิชย์

2.4 โครงการ Thailand Privilege Card ซึ่งเป็นโครงการสร้างตลาดด้านท่องเที่ยวระดับบน มีการเสนอบริการที่ให้สิทธิพิเศษแก่ผู้ถือบัตรหลากหลาย ซึ่งการบริการด้านสุขภาพและการแพทย์เป็นส่วนหนึ่งของการบริการดังกล่าว ทำให้ต้องมีการพัฒนามาตรฐานการให้บริการด้านนี้ให้สามารถรองรับกลุ่มลูกค้าดังกล่าวที่เป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการคุณภาพการให้บริการในระดับสูง

2.5 ยุทธศาสตร์การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคเหนือที่สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) เสนอต่อ ครม. และได้รับความเห็นชอบ เมื่อวันที่ 22 กรกฎาคม 2546 โดยในยุทธศาสตร์ที่ 1 คือ ใช้ศักยภาพแหล่งที่ตั้งและความพร้อมของโครงสร้างบริการพื้นฐาน ที่มีอยู่สร้างฐานเศรษฐกิจใหม่เชื่อมโยงเศรษฐกิจกับนานาชาติ มีแนวทางในการเสริมสร้างศักยภาพด้านอุตสาหกรรมบริการให้สามารถเป็นแหล่งรายได้ใหม่ของภาคโดยส่งเสริมการบริการด้านสาธารณสุขให้เป็นศูนย์รองรับการรักษาจากประเทศเพื่อนบ้าน โดยพัฒนามาตรฐานการบริการให้เป็นสากล โดยเฉพาะจังหวัดที่มีศักยภาพคือ จ.เชียงใหม่ และ จ.พิษณุโลก ซึ่ง สศช. ต้องแปลงแผนพัฒนาดังกล่าวไปสู่การปฏิบัติให้เป็นรูปธรรม และต้อง รายงานผลให้ ครม. ทราบเป็นระยะด้วย

2.6 ยุทธศาสตร์การพัฒนากลุ่มจังหวัดล้านนาและยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัดเชียงใหม่ ได้กำหนดให้บริการสุขภาพเป็นแนวทางการพัฒนาแนวทางหนึ่งของยุทธศาสตร์เชิงรุกในการสร้างฐานเศรษฐกิจใหม่ของจังหวัดเชียงใหม่และกลุ่มจังหวัดล้านนา

3. แนวทางพัฒนา

1. กำหนดมาตรฐานบริการด้านสุขภาพยกระดับบริการและผลิตภัณฑ์สุขภาพของเชียงใหม่ให้ได้มาตรฐานในระดับสากล
2. เร่งพัฒนาบุคลากรด้านบริการสุขภาพให้เพียงพอ และได้มาตรฐานตรงกับความต้องการของธุรกิจบริการสุขภาพ
3. พัฒนาจุดเด่นการบริการและสร้างความแตกต่างที่เป็นอัตลักษณ์ของล้านนา
4. เผยแพร่ประชาสัมพันธ์บริการด้านสุขภาพของจังหวัดเชียงใหม่
5. พัฒนากลุ่มธุรกิจ (Cluster) และเครือข่าย (Network) ธุรกิจการบริการสุขภาพของเชียงใหม่ทั้งระบบ

4. ผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่คาดว่าจะได้รับ

1. ธุรกิจบริการทางการแพทย์และทันตกรรม ในช่วงระยะเวลา 5 ปี (พ.ศ. 2547 – 2551) คิดอัตราการขยายตัวร้อยละ 16.4 ต่อปี (ตามเป้าหมายรายได้ตามแผนยุทธศาสตร์พัฒนาประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพของเอเชีย) จะเกิดรายได้คิดเป็นมูลค่ารวม 3,389 ล้านบาท
2. รายได้จากธุรกิจ SPA จากผลิตภัณฑ์สุขภาพที่จำหน่ายใน GPA ในช่วงระยะเวลา 5 ปี (พ.ศ. 2547 – 2551) คิดอัตราการขยายตัวร้อยละ 36.7 ต่อปี (ตามเป้าหมายรายได้ตามยุทธศาสตร์พัฒนาประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพของเอเชีย) จะเกิดรายได้คิดเป็นมูลค่ารวม 3,401 ล้านบาท
3. ธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพในระยะ 5 ปี (2547 – 2551) คาดว่าจะก่อให้เกิดรายได้รวม 4,652 ล้านบาท คิดอัตราการขยายตัวร้อยละ 15 ต่อปี (ตามประมาณการของสมาคมนวดแผนไทยจังหวัดเชียงใหม่)
4. สร้างมูลค่าเพิ่มให้ธุรกิจผลิตภัณฑ์สุขภาพ สมุนไพร ในช่วงระยะเวลา 5 ปี (พ.ศ. 2547 – 2551) จะขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 50 ต่อปี

ตารางที่ 4.2 เป้าหมายรายได้ที่เกิดจากรุกิจสุขภาพของจังหวัดเชียงใหม่ ในระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2547 – 2551)

	ปี พ.ศ.						
	2546	2547	2548	2549	2550	2551	2547-2551
บริการทางการแพทย์/ทันตกรรม*	420	489	569	662	771	897	3,389
♦ รายได้จากบริการ	185	215	251	292	340	395	1,493
♦ รายได้จากญาติ	235	274	318	371	431	502	1,896
ธุรกิจสปา**	242	331	452	618	845	1,155	3,401
♦ รายได้จากบริการ	220	301	411	562	768	1,050	3,092
♦ รายได้จากผลิตภัณฑ์สุขภาพ	22	30	41	56	77	105	309
ธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพ***	600	690	794	913	1,049	1,207	4,652

หมายเหตุ: * บริการทางการแพทย์/ทันตกรรม คิดอัตราขยายตัวร้อยละ 16.4 ต่อปี

** ธุรกิจสปา คิดอัตราขยายตัวร้อยละ 36.7 ต่อปี (ตามเป้าหมายรายได้ของแผนยุทธศาสตร์พัฒนาประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพของเอเชีย)

*** ธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพ คิดอัตราขยายตัวร้อยละ 15 ต่อปี (ตามประมาณการของสมาคมนวดแผนไทย)

5. แนวทางพัฒนาธุรกิจบริการทางการแพทย์และทันตกรรม

จังหวัดเชียงใหม่มีโรงพยาบาลรัฐขนาดใหญ่ในเขตเมือง 2 แห่ง และมีโรงพยาบาลเอกชน 14 แห่ง โดยศักยภาพของโรงพยาบาลรัฐมีเตียงทั้งสิ้น 1,983 เตียง เอกชนมีเตียงทั้งสิ้น 2,250 ในปัจจุบันศักยภาพของโรงพยาบาลรัฐมีอัตราการใช้ประโยชน์เกือบเต็มศักยภาพ ส่วนโรงพยาบาลเอกชนมีอัตราการใช้ประโยชน์ประมาณร้อยละ 50 ซึ่งเหลือศักยภาพที่จะให้บริการได้อีกถึงร้อยละ 50

ด้านบุคลากรในจังหวัดเชียงใหม่มีแพทย์ทั้งสิ้นประมาณ 700 คน และเป็นแพทย์เฉพาะด้านต่าง ๆ ที่มีชื่อเสียง เช่น แพทย์ทางด้านหัวใจ แพทย์ทางด้านสมอง เป็นต้น ทันตแพทย์ในจังหวัดเชียงใหม่ มีจำนวนทั้ง 100 คน บุคลากรที่เกี่ยวข้องทางการแพทย์ประกอบด้วย พยาบาล เภสัชกร นักเทคนิคการแพทย์ นักกายภาพบำบัด นักรังสีวิทยา ซึ่งบุคลากรเหล่านี้มีอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่อย่างพร้อมเพียง

จังหวัดเชียงใหม่ถือได้ว่าเป็นแหล่งที่มีเครื่องมือทางการแพทย์ที่สมบูรณ์แห่งหนึ่งของประเทศ ซึ่งสามารถรองรับการรักษาพยาบาลให้แก่ผู้ป่วยได้อย่างครอบคลุมทุกโรคได้ เครื่องมือ

ทางการแพทย์ที่สำคัญได้แก่ MRI 2 เครื่อง Spiral CT 4 เครื่อง CT Scan 8 เครื่อง เครื่องขยายหลอดเลือดหัวใจ 2 เครื่อง Heart Lung Machine สำหรับผ่าตัด Open heart 2 เครื่อง อุปกรณ์ผ่าตัดสมอง 16 โรงพยาบาล เครื่องมือรังสีรักษานอกจากนี้ยังมี การวิจัยและพัฒนาทางการแพทย์ เนื่องจากมีคณะแพทยศาสตร์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่เป็นแหล่งความรู้ที่สำคัญในการพัฒนาความรู้ และเทคโนโลยีทางการแพทย์ นอกจากนี้มีศูนย์วิทยาศาสตร์การแพทย์อีก 1 แห่งที่ตั้งอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่

ผู้มารับบริการด้านการแพทย์ที่เป็นชาวต่างประเทศ จากข้อมูลการให้บริการด้านการแพทย์ของโรงพยาบาลเอกชนในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีศักยภาพในการให้บริการในปี 2545 เป็นชาวต่างประเทศ แบบผู้ป่วยนอก (OPD) 42,498 คน และแบบผู้ป่วยใน (IPD) 4,660 คน ซึ่งสามารถคิดเป็นมูลค่าให้บริการทางการแพทย์แก่ชาวต่างประเทศ ประมาณ 120 ล้านบาทต่อปี

รัฐบาลมีนโยบายที่จะใช้ศักยภาพของประเทศในด้านบริการทางสุขภาพเพื่อเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ ซึ่งจะเป็นการนำรายได้เข้าประเทศอีกทางหนึ่ง โดยจังหวัดเชียงใหม่มีศักยภาพด้านการบริการทางการแพทย์ซึ่งสามารถสร้างเป็นฐานในการสร้างรายได้และชื่อเสียงให้กับจังหวัดเชียงใหม่ รองรับการเป็นศูนย์กลางการพัฒนาในด้านต่าง ๆ ของประเทศในกลุ่มอนุภูมิภาคกลุ่มแม่น้ำโขงได้

6. การวิเคราะห์ศักยภาพการพัฒนา

การวิเคราะห์จุดเด่นด้านการบริการทางการแพทย์ของจังหวัดเชียงใหม่

1.1 ความพร้อมด้านมาตรฐานการให้บริการในจังหวัดเชียงใหม่มีแพทย์ทั้งสิ้นประมาณ 700 คน และเป็นแพทย์เฉพาะทางด้านต่าง ๆ ที่มีชื่อเสียง เช่น แพทย์ทางด้านหัวใจ แพทย์ทางด้านสมอง เป็นต้น และมีทันตแพทย์ 100 คน นอกจากนี้ยังมีเครื่องมือทางการแพทย์ที่สมบูรณ์ในคณะแพทย์พร้อมทั้งโรงพยาบาลเอกชนได้มีเครื่องมือทางการแพทย์ที่สำคัญ เช่น MRI 2 เครื่อง Spiral CT 4 เครื่อง CT Scan 8 เครื่อง เครื่องขยายหลอดเลือดหัวใจ 2 เครื่อง Heart Lung Machine สำหรับผ่าตัด Open heart 2 เครื่อง เครื่องอุปกรณ์ผ่าตัดสมอง 16 โรงพยาบาล และเครื่องมือรังสีรักษา เป็นต้น

1.2 มีการลงทุนในสถานบริการและบุคลากรด้านการแพทย์ไว้สูง จังหวัดเชียงใหม่ มีการลงทุนพัฒนาการให้บริการทางการแพทย์ โดยเฉพาะโรงพยาบาลเอกชนมีเตียงทั้งสิ้น 2,250 เตียง ในปัจจุบันมีอัตราการใช้ประโยชน์ ประมาณร้อยละ 50 ซึ่งเหลือศักยภาพที่จะให้บริการได้อีกถึงร้อยละ 50 ส่วนทางด้านคลินิกทันตกรรมมีถึง 77 แห่ง ศักยภาพในการรักษาทางทันตกรรมมีศักยภาพเหลือประมาณร้อยละ 50

1.3 มีประสบการณ์ในการให้บริการแก่ชาวต่างประเทศ ในปี 2545 จังหวัดเชียงใหม่ นั้นมี ชาวต่างประเทศมารักษาพยาบาลในโรงพยาบาลเอกชน โดยเป็นแบบผู้ป่วยนอก (OPD) 42,498 คน และแบบผู้ป่วยใน (IPD) 4,660 คน โดยชาวต่างประเทศกลุ่มนี้จะเป็นชาวต่างประเทศ ที่ทำงานในประเทศเพื่อบ้าน เดินทางเข้ามารักษาในโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่ เช่น มาฉีดวัคซีน รักษาโรค เช่น โรคไต มาทำคลอด เป็นต้น และชาวต่างประเทศที่มาทำงานในพื้นที่จังหวัด เชียงใหม่ และใกล้เคียงมารักษาสุขภาพ แสดงให้เห็นถึงศักยภาพการให้บริการทางการแพทย์ที่เป็น ที่ยอมรับในระดับนานาชาติ

1.4 เชียงใหม่มีความพร้อมในบริการพื้นฐานและเป็นเมืองศูนย์กลางการท่องเที่ยว สำคัญของประเทศ เชียงใหม่ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่องจนมีสถานภาพเป็นเมืองที่มีขนาด เศรษฐกิจใหญ่เป็นที่สองรองจาก กทม. มีบริการ โครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภคต่าง ๆ อย่าง พร้อมเพียง เชียงใหม่เป็นศูนย์กลางคมนาคมและการบริการหลักของภาคเหนือ และสามารถ เชื่อมโยงสู่ประเทศในภูมิภาค GMS และนานาชาติได้อย่างสะดวก โดยมีสนามบินนานาชาติ เชียงใหม่เป็นศูนย์กลาง

1.5 มีสถาบันการศึกษาชั้นนำ เชียงใหม่มีสถาบันการศึกษาระดับสูงที่เปิดสอนด้าน วิทยาการสุขภาพ โดยเฉพาะคณะแพทยศาสตร์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ได้มีการผลิตแพทย์และการ วิจัยพัฒนา ทางทางการแพทย์รองรับรวมทั้งมีการผลิตบุคลากรที่เกี่ยวกับการบริการทางการแพทย์อย่าง ครบถ้วนในทุกด้าน

7. แนวทางการพัฒนา

กลุ่มเป้าหมาย

จากการวิเคราะห์ศักยภาพของการบริการทางการแพทย์ของจังหวัดเชียงใหม่ในการที่จะ ดึงชาวต่างประเทศมาใช้บริการนั้น ได้มีการกำหนดกลุ่มเป้าหมายไว้ที่

“ชาวต่างประเทศที่อาศัยอยู่ในประเทศต่าง ๆ ที่สามารถเดินทางมาจังหวัดเชียงใหม่โดย ทางเครื่องบินโดยใช้เวลเดินทางไม่เกิน 2 ชั่วโมง”

ดังนั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะประกอบด้วย ชาวต่างประเทศในเมือง ดังต่อไปนี้

- | | |
|-------------------|-----------------------------------|
| ■ นครคุนหมิง | ประเทศจีน |
| ■ เมืองจิดากอง | ประเทศบังคลาเทศ |
| ■ นครฮานอย | ประเทศเวียดนาม |
| ■ เมืองมณฑลยี่ | ประเทศพม่า |
| ■ เมืองหลวงพระบาง | ประเทศสาธารณประชาธิปไตยประชาชนลาว |

■ เมืองเลียมเรียบ ประเทศกัมพูชา

ปัจจัยที่สนับสนุนในการกำหนดกลุ่มเป้าหมายประกอบด้วย

- กลุ่มชาวต่างประเทศในประเทศเป้าหมายจะมีการอำนวยความสะดวกในการมาใช้บริการทางการแพทย์ที่เชียงใหม่
- ให้บริการด้านสุขภาพในประเทศกลุ่มเป้าหมายมีระดับการให้บริการทางการแพทย์ที่ต่ำกว่าที่จังหวัดเชียงใหม่ทำให้สามารถแข่งขันได้
- มีแผนในการเชื่อมโยงทางการบิน Direct flight ระหว่างประเทศเป้าหมายกับจังหวัดเชียงใหม่

สินค้าเป้าหมาย

การบริการทางการแพทย์ที่จะนำไปเสนอขายกับลูกค้าตามกลุ่มเป้าหมายนั้นได้มีการกำหนดสินค้าเป้าหมาย ดังนี้

บริการเป้าหมายหลัก ประกอบด้วย

- | | |
|---------------------|---------------------|
| ■ Heart Center | ศูนย์หัวใจ |
| ■ Cancer Center | ศูนย์รักษาโรคมะเร็ง |
| ■ Radiation Therapy | มะเร็ง (รังสีรักษา) |
| ■ Orthopedics | กระดูกและข้อ |
| ■ Medical check up | ตรวจเช็คสุขภาพ |

บริการเป้าหมายรอง ประกอบด้วย

- | | |
|--------------------|--------------------|
| ■ Rehab & longstay | ฟื้นฟูสภาพ |
| ■ Eyes | ตา |
| ■ Cosmetic | ความงาม (ศัลยกรรม) |
| ■ GI | ทางเดินอาหาร |
| ■ Gynaecological | นรีเวชวิทยา |
| ■ Infertile | มีบุตรยาก |

1. แนวทางการพัฒนา

ในการพัฒนาด้านการบริการทางการแพทย์ของจังหวัดเชียงใหม่ ประกอบด้วย 2 ด้าน คือ

1.1 แผนงาน/โครงการ

ในการพัฒนารัฐกิจบริการทางการแพทย์ของเชียงใหม่ให้เป็นศูนย์กลางบริการทางการแพทย์ในภูมิภาค มีแผนงานและโครงการ ที่รองรับการพัฒนา ประกอบด้วย

1) แผนงานด้านการตลาด

- โครงการจัดประชุมสัมมนาเพื่อเพิ่มศักยภาพและความร่วมมือทางการแพทย์ระดับประเทศเพื่อนบ้าน ของจังหวัดเชียงใหม่ (Chiangmai International Medical Conference) เพื่อรองรับการเป็นศูนย์กลางทางการแพทย์ในอนุภูมิภาค

- โครงการพัฒนาระบบข้อมูลด้านบริการทางการแพทย์ (Website, Call center)
- โครงการศึกษาวิจัยข้อมูลผู้ป่วยของประเทศเพื่อนบ้าน

2) แผนงานด้านการพัฒนามาตรฐานการให้บริการ

- โครงการพัฒนาคุณภาพห้องปฏิบัติการโรงพยาบาลในจังหวัดตามยุทธศาสตร์การพัฒนาขีดความสามารถด้านธุรกิจทางการแพทย์

- โครงการเสริมสร้างมาตรฐานและคุณภาพของโรงพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่ให้ได้รับรองมาตรฐานโรงพยาบาล HA และ ISO เพื่อรองรับการเป็นศูนย์กลางการบริการทางการแพทย์ในอนุภูมิภาค

1.2 การพัฒนา Champion Products

เพื่อการสร้างจุดเด่นด้านการบริการจึงได้มีการวิเคราะห์เพื่อหา Champion Products ของโรงพยาบาลเอกชนในจังหวัดเชียงใหม่ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1) โรงพยาบาลช้างเผือก

- ออร์โธปิดิก (Orthopedic)

2) โรงพยาบาลเชียงใหม่ราม

- หัวใจ (heart Center)
- ออร์โธปิดิก (Orthopedic) (เปลี่ยนข้อ)

3) โรงพยาบาลราชเวช

- มะเร็งครบวงจร Cancer Center (มะเร็งตับ, มะเร็งลำไส้, มะเร็งโรคลดรี)
- ออร์โธปิดิก (Orthopedic) (ส่องเข้า, เวชศาสตร์การกีฬา, เปลี่ยนข้อ)

4) โรงพยาบาลใกล้หมอ

- Laser Plastic Surgeruy
- คลอดแบบไม่เจ็บ (Painless Labour)

5) โรงพยาบาลลานนา

- มะเร็ง (Oncology) (มะเร็งโรคลดรี)
- ศัลยกรรมตกแต่ง (Plastic surgery)

- 6) โรงพยาบาลแมคเคน
 - โรคผิวหนัง (Skin)
 - กายภาพบำบัด (Physical therapy) อุปกรณ์คนพิการทุกชนิด
- 7) โรงพยาบาลแมคคอมิค
 - ฟังเข็ม (Acupuncture)
 - อุบัติเหตุ (Trauma Center)
- 8) โรงพยาบาลราม 2
 - อุบัติเหตุ (Trauma Center)
- 9) โรงพยาบาลเซ็นทรัล
 - สลายนิ้ว
 - ศัลยกรรมตกแต่ง (Plastic Surgery)
- 10) โรงพยาบาลเซ็นต์ปีเตอร์
 - โรคตา
- 11) โรงพยาบาลสยามราษฎร์
 - อุบัติเหตุ (Trauma Center)
 - Medical Spa
- 12) โรงพยาบาลรวมแพทย์
 - สูตินรีเวช (OB-GYN)
 - กุมารแพทย์ (Pediatric)
- 13) โรงพยาบาลหมอวงศ์
 - แพทย์ทางเลือก (Alternative Medicine)

2. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

การพัฒนาให้จังหวัดเชียงใหม่เป็นศูนย์กลางการบริการทางการแพทย์นั้นจะมีผลตอบแทนในด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. ด้านเศรษฐกิจและการเงิน จังหวัดเชียงใหม่มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการบริการทางการแพทย์เพิ่มขึ้น ในช่วง 7 ปี จะมีรายได้จากการบริการทางการแพทย์ 1,720 ล้านบาท และจากญาติผู้ป่วยที่เดินทางมาจังหวัดเชียงใหม่ 2,213 ล้านบาท รวมเป็นรายได้ทั้งสิ้น 3,933 ล้านบาท

2. คุณภาพการให้บริการด้านการแพทย์ในจังหวัดเชียงใหม่สูงขึ้น ทำให้คุณภาพชีวิตประชาชนดีขึ้นและทำให้เชียงใหม่มีชื่อเสียงในด้านการบริการทางการแพทย์

3. มีการสร้างรายได้จากอาชีพใหม่เพิ่มขึ้นให้กับชาวเชียงใหม่ เพื่อรองรับผู้ที่จบการศึกษาในสาขาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ภาพรวมทางการบริการทันตกรรมของเชียงใหม่

1. การบริการด้านทันตกรรม

จังหวัดเชียงใหม่ มีคลินิกทันตกรรมรวม 65 แห่ง และมีคลินิกทันตกรรมในโรงพยาบาลอีก 11 แห่ง รวมทั้งสิ้น 77 แห่ง โดยมีทันตแพทย์ถึง 250 คน ซึ่งปัจจุบันลูกค้าของคลินิกทันตกรรมประกอบด้วย คนในจังหวัดเชียงใหม่และมียุทธศาสตร์ที่ชาวต่างประเทศมาใช้บริการส่วนหนึ่ง ซึ่งโอกาสในการพัฒนาทางด้านทันตกรรมเพื่อใช้แหล่งที่จะสร้างรายได้ให้กับจังหวัดเชียงใหม่ จึงมีความเป็นไปได้สูงเพราะมีความพร้อมทั้งด้านอุปกรณ์ สถานที่ และบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ

การวิเคราะห์ศักยภาพการพัฒนา

1. การวิเคราะห์จุดเด่นด้านบริการทางทันตกรรมของจังหวัดเชียงใหม่

1.1 มีความพร้อมด้านการให้บริการ ในจังหวัดเชียงใหม่มีคลินิกทันตกรรมรวมถึง 77 แห่งโดย โดยชั่วโมงการทำงานของทันตแพทย์เฉลี่ยร้อยละ 50 ซึ่งสามารถรองรับการเพิ่มขึ้นของผู้มาใช้บริการได้อย่างมีคุณภาพ ซึ่งไม่มีความจำเป็นต้องมีการลงทุนเพิ่มเติมอีกในระยะปัจจุบัน

1.2 มีความก้าวหน้าและความทันสมัยของวิทยาการทางด้านทันตกรรมโดยในจังหวัดเชียงใหม่ มีการพัฒนาด้านการบริการทางทันตกรรมอย่างต่อเนื่องเพราะมีคณะทันตแพทย์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เป็นแหล่งความรู้ที่สำคัญในการศึกษาวิจัย เผยแพร่ ความรู้ที่ทันสมัยใน วงการทันตแพทย์ให้แก่ทันตกรรมที่อยู่ในจังหวัดเชียงใหม่

1.3 มีความร่วมมือระหว่างทันตแพทย์อย่างเข้มแข็ง โดยในจังหวัดเชียงใหม่มีการจัดตั้งชมรมทันตแพทย์จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อทำหน้าที่ในการประสานกับภาครัฐและสมาคมธุรกิจสุขภาพจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อการพัฒนาคุณภาพการให้บริการอย่างเป็นระบบ

แนวทางการพัฒนา

1. ศักยภาพเด่นของทันตกรรมจังหวัดเชียงใหม่

ทันตกรรมในจังหวัดเชียงใหม่ สามารถค้นหาความเด่นของการให้บริการซึ่งจะทำให้สามารถเป็นจุดขายเพื่อให้ชาวต่างประเทศมาใช้บริการในจังหวัดเชียงใหม่เพิ่มขึ้น โดยมีจุดเด่นในบริการ ประกอบด้วย

- 1) ทันตกรรมรากเทียม
- 2) ทันตกรรมประดิษฐ์ใส่ฟันปลอม
- 3) ฟอกสีฟัน

2. แนวทางการพัฒนา

ในการพัฒนาด้านทันตกรรมของเชียงใหม่เพื่อรองรับการเป็นศูนย์บริการทางสุขภาพ ในภูมิภาคได้มีการเสนอโครงการเร่งด่วน คือ

- 1) โครงการส่งเสริมพัฒนาและกำหนดมาตรฐานคุณภาพของสถานบริการทางทันตกรรมให้อยู่ในระดับสากล

วัตถุประสงค์ของโครงการ ประกอบด้วย

- (1) เพื่อลดจุดอ่อนและเสริมจุดแข็งให้กับธุรกิจสุขภาพจังหวัดเชียงใหม่ ในการแข่งขันกับนานาชาติ ในการดึงดูดนักท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ
- (2) เพื่อกำหนดมาตรฐานคุณภาพของสถานพยาบาลทางทันตกรรมให้อยู่ในระดับสากล
- (3) เพื่อส่งเสริมและพัฒนาสถานพยาบาลทางทันตกรรมของจังหวัดเชียงใหม่ให้มีคุณภาพมาตรฐานระดับสากล

3. ผลผลิต

ตัวชี้วัดผลผลิตของการพัฒนาทางทันตกรรมของจังหวัดเชียงใหม่ สามารถวัดโดย

- 1) มีปริมาณชาวต่างชาติมารับการรักษาทางทันตกรรมในจังหวัดเชียงใหม่ เพิ่มขึ้น ร้อยละ 15 เป็น 3.45 หมื่นคนในปี 2547
- 2) สามารถสร้างรายได้ในช่วง 4 ปี ตั้งแต่ 2546 – 2549 รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 600 ล้านบาท
- 3) มีการกำหนดมาตรฐานด้านราคาและคุณภาพการให้บริการ
- 4) คลินิกทันตกรรมในจังหวัดเชียงใหม่มีมาตรฐานคุณภาพโดยสากล จำนวน 10 คลินิก ในปี 2547 และเพิ่มอีกปีละ 10 คลินิกในปีถัดไป

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ถ้ามีการพัฒนาโครงการและถ้าปรับปรุงด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องยังสามารถก่อให้เกิดรายได้จากบริการทางทันตกรรมของจังหวัดเชียงใหม่ ในช่วง 5 ปี (2546 – 2549) มีมูลค่า 600 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ตารางที่ 4.3 รายได้จากบริการทางทันตกรรมของจังหวัดเชียงใหม่ ในช่วง 5 ปี (2546 – 2549)

รายการ	2546	2547	2548	2549
จำนวนผู้ป่วยที่มารักษาทางทันตกรรม (ราย)	30,000	34,500	39,700	45,600
รายได้จากค่าบริการทันตกรรม (ล้านบาท)	60.00	69.00	79.35	91.25
รายได้จากญาติที่ใช้จ่ายในจังหวัดเชียงใหม่ (ล้านบาท)	60.00	69.00	79.35	91.25
รวมรายได้	120.00	138.00	158.00	182.50

2. แนวทางพัฒนารุรกิจสปาเพื่อสุขภาพ

2.1 ภาพรวมธุรกิจสปาเพื่อสุขภาพ

1. ความสำคัญของธุรกิจสปา

สปา เป็นการดูแลสุขภาพแนวทางหนึ่งที่มีความนิยมนอย่างมาก โดยถือว่าสปาสามารถให้การบำบัดเสริมสร้างและฟื้นฟูสุขภาพได้ในองค์รวมทั้งร่างกาย จิตใจและจิตวิญญาณ ซึ่งกระทรวงสาธารณสุขได้ประกาศนียบัตรของ “กิจการสปาเพื่อสุขภาพ” หมายความว่า การประกอบกิจการที่ให้การดูแลและเสริมสร้างสุขภาพโดยบริการหลักที่จัดไว้ ประกอบด้วย การนวดเพื่อ สุขภาพและการใช้น้ำเพื่อสุขภาพโดยอาจมีบริการเสริม ประกอบด้วย เช่น การอบเพื่อสุขภาพ การออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ โภชนะบำบัดและการควบคุมอาหาร โยคะแบบการทำสมาธิ การใช้สมุนไพรหรือผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ตลอดจนการแพทย์ทางเลือกอื่นๆ

ปัจจุบันคุณค่าของการดูแลสุขภาพตามวิถีธรรมชาติบำบัดเป็นที่ยอมรับและได้รับความนิยมอย่างกว้างขวาง ดังนั้นธุรกิจสปาจึงมีการพัฒนาเติบโตอย่างรวดเร็วตามความต้องการที่เกิดขึ้นอย่างมหาศาล สำหรับในประเทศไทยพบว่าสปาได้กลายเป็นจุดขายสำคัญของโรงแรมและ รีสอร์ทต่าง ๆ สามารถสร้างความสนใจให้ชาวต่างประเทศเดินทางเข้ามาใช้บริการเป็นจำนวนมาก ธุรกิจสปาจึงเป็นองค์ประกอบสำคัญอย่างหนึ่งที่มีส่วนสนับสนุนภาคการท่องเที่ยวซึ่งมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศโดยรวมด้วย

ธุรกิจสปาจัดว่าเป็นธุรกิจที่มีมูลค่าเพิ่มสูง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่อาศัยองค์ความรู้ทักษะความประณีตในงานบริการของคนไทยในการสร้างมูลค่าเพิ่มเป็นสำคัญจึงมีความจำเป็นอย่างเร่งด่วนที่ทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องจะต้องให้ความสนใจพัฒนาธุรกิจสปาอย่างจริงจัง เพื่อสร้างแหล่งรายได้ใหม่ของประเทศที่มีมูลค่าเพิ่มสูง อันจะเป็นแม่เหล็กสำคัญในการดึงดูดนักท่องเที่ยว รวมทั้งผู้ใส่ใจในสุขภาพทั่วโลกให้มุ่งมาใช้บริการด้านสุขภาพในประเทศไทย ซึ่งจะส่งผลดีต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศต่อไป

ธุรกิจสปา นอกจากเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพการตลาดสูงดังกล่าวนมาแล้วยังเป็นธุรกิจที่สามารถนำเอาภูมิปัญญาท้องถิ่นทั้งด้านศาสตร์การนวด ผลิตภัณฑ์สมุนไพรตลอดจนศิลปวัฒนธรรมท้องถิ่น มาสร้างมูลค่าเพิ่มได้สูงมาก ก่อให้เกิดธุรกิจต่อเนื่องเชื่อมโยงไปถึงธุรกิจชุมชนได้ อาทิ ผลิตภัณฑ์สมุนไพร อุปกรณ์สปา บรรจุภัณฑ์ และอุปกรณ์ต่างๆ อีกเป็นจำนวนมาก ซึ่งจะสร้างรายได้ให้ท้องถิ่นขยายไปในวงกว้าง

2. ภาพรวมธุรกิจสปา

2.1 ธุรกิจสปาในประเทศไทย

- ผู้ประกอบการสปาในไทยมีมากกว่า 230 แห่ง มีการจ้างงานมากกว่า 4,000 คน นอกจากนี้ยังมี Day SPA Medical Spa โรงเรียนฝึกอบรมและอุปกรณ์สปา เป็นการรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจที่จะมีบทบาทพัฒนาธุรกิจสปาไทยให้มีคุณภาพต่อไป
- ปัจจุบันสปาไทยได้รับการยอมรับไปทั่วโลก สื่อต่างประเทศต่าง ๆ ให้ความเห็นว่า สปาไทยเป็นหนึ่งในสปาที่ดีที่สุดในโลก ในรายงาน SPA Industry Survey Thailand 2002 ได้มีการสำรวจธุรกิจสปาใน 3 ประเทศ โดยบริษัทอินเทลลิเจนส์สปา ลิงคโพร ในช่วงเดือนกรกฎาคม 2544 – มิถุนายน 2545 รายงานว่ามีผู้ใช้บริการสปาในไทยมากถึง 3.3 ล้านคน โดยเป็นชาวต่างชาติคิดเป็นร้อยละ 80 ในขณะที่มีผู้ใช้บริการในสิงคโปร์ 4 แสนคน ร้อยละ 25 เป็นชาวต่างชาติและในออสเตรเลีย 2 ล้านคน ร้อยละ 5 เป็นชาวต่างชาติ จะเห็นได้ว่าสปาไทยเป็นที่นิยมของ ชาวต่างชาติเป็นอย่างมากและคาดว่าตลาดมีแนวโน้มที่จะขยายตัวอย่างต่อเนื่อง
- สำหรับมูลค่าตลาดของธุรกิจสปา จากประมาณการมูลค่าตลาด (คำนวณราคาเฉลี่ย ที่ 3,000 บาท ต่อคน ตามราคาที่กำหนดใน Privilege Card Package) พบว่าตลาดสปาของ ไทยมีมูลค่าประมาณไม่น้อยกว่า 1 หมื่นล้านบาทต่อปีและคาดว่าตลาดมีแนวโน้มที่จะขยายตัวสูงอย่างต่อเนื่องและรวดเร็วตามความต้องการที่เกิดขึ้นอย่างมหาศาล

2.2 ธุรกิจสปาในเชียงใหม่

- ธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่ขยายตัวอย่างรวดเร็วเช่นกัน จากรายงานการสำรวจสถานการณ์ธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่ ของสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดเชียงใหม่เมื่อปลายปี 2546 พบว่ามีสถานประกอบการสปาในเชียงใหม่ ประมาณ 30 แห่ง ประกอบเป็น 3 ประเภท คือ Day SPA 20 แห่งคิดเป็นร้อยละ 67 Hotel & Resort SPA 9 แห่งร้อยละ 30 และ Medical SPA 1 แห่งคิดเป็นร้อยละ 3 สถานประกอบการสปาส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ คิดเป็นร้อยละ 60 รองลงมาเป็นอำเภอแม่ริมและหางดง คิดเป็นร้อยละ 17 และ 14 ตามลำดับ สปาส่วนใหญ่เปิดดำเนินการในช่วงปี 2545-2546

- สำหรับแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจสปาในเชียงใหม่ในระยะ 2-3 ปี ข้างหน้านี้ คาดว่าจะมีการขยายตัวร้อยละ 70-80 ต่อปี โดยในปี 2547 จะมีสถานประกอบการสปา เพิ่มขึ้นมากกว่า 40 แห่ง โดยมีทั้งผู้ประกอบการท้องถิ่นและผู้ประกอบการสปารายใหญ่ขยายมาจากกรุงเทพฯ และภูเก็ต

- ด้านตลาดสปาในเชียงใหม่ ข้อมูลจากการศึกษาเบื้องต้นประมาณได้ว่าสถานประกอบการสปาแต่ละแห่งในเชียงใหม่สามารถรองรับผู้ใช้บริการได้เฉลี่ยประมาณ 30 คนต่อวัน แต่ปัจจุบันผู้มาใช้บริการสปาเพียงร้อยละ 50 เท่านั้น จึงประมาณได้ว่ามีผู้ใช้บริการสปาในเชียงใหม่รวมแล้ววันละประมาณ 450 คน หรือคิดเป็น 164,250 คน ต่อปี ธุรกิจสปาแต่ละแห่งมีรายได้เฉลี่ยวันละประมาณ 27,040 บาทต่อวันคิดเป็นรายได้รวมของธุรกิจสปาเชียงใหม่เฉลี่ย 594,880 บาทต่อวัน หรือประมาณ 220 ล้านบาทต่อปี โดยผู้ใช้บริการสปาร้อยละ 70 เป็นชาวต่างชาติ

- นอกจากนี้ธุรกิจสปายังก่อให้เกิดธุรกิจต่อเนื่องเชื่อมโยงถึงธุรกิจชุมชน อาทิ ผลิตภัณฑ์สมุนไพร อุปกรณ์ต่าง ๆ อีกเป็นจำนวนมาก ซึ่งจะสร้างรายได้ขยายไปในวงกว้าง โดยประมาณรายได้เฉพาะจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สุขภาพในสปา ในปี 2546 มีรายได้ประมาณ 22 ล้านบาท

- ปัจจุบันผู้ประกอบการและผู้บริหารสปาในกลุ่มล้านนาได้รวมตัวกันก่อตั้งเป็นสมาคมไทยล้านนาสปา (TLSPA) ซึ่งสมาคมได้มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาคุณภาพเพื่อยกระดับสปาเชียงใหม่ให้เป็นที่ยอมรับในระดับสากล

2.3 ธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพในจังหวัดเชียงใหม่

- การนวดเป็นองค์ประกอบหลักอย่างหนึ่งของบริการสปา ซึ่งเป็นการนำภูมิปัญญาไทยมาประยุกต์ใช้ร่วมกับการบำบัดแบบตะวันตกได้อย่างลงตัว จนได้รับการยอมรับอย่าง

แพร่หลาย จากการสำรวจ SPA Industry Survey : Thailand 2002 พบว่า โดยเฉลี่ยแล้วครึ่งหนึ่งของรายได้ของสปา มาจากการให้บริการนวด

- ปัจจุบันธุรกิจการนวดเพื่อสุขภาพในจังหวัดเชียงใหม่ ขยายตัวอย่างรวดเร็ว จากรายงานของสมาคมนวดแผนไทยจังหวัดเชียงใหม่ รวบรวมได้ว่ามีสถานประกอบการนวดเฉพาะในตัวเมืองเชียงใหม่ประมาณ 140 แห่ง มีการให้บริการนวดตามกลุ่ม/ชมรม/สถานีอนามัยต่าง ๆ อีกประมาณ 100 แห่ง คาดว่ามีผู้ประกอบการอาชีพนวดเพื่อสุขภาพในเชียงใหม่กว่า 5,000 คน
- สำหรับผู้ให้บริการนวดเพื่อสุขภาพในจังหวัดเชียงใหม่มีประมาณ 3 ล้านคนต่อปี ก่อให้เกิดรายได้รวมในปี 2546 ประมาณ 600 ล้านบาท โดยมีอัตราการเพิ่มของรายได้ร้อยละ 15 ต่อปี
- ปัจจุบันผู้ประกอบการธุรกิจการนวดเพื่อสุขภาพได้รวมตัวกันจัดตั้งสมาคม นวมแผนไทยจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มธุรกิจการนวดยกระดับมาตรฐาน บริการนวดเพื่อสุขภาพ โดยจะมีการดำเนินกิจกรรมร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่อไป

3. การวิเคราะห์ศักยภาพการพัฒนาธุรกิจสปา

1. การวิเคราะห์ศักยภาพการพัฒนาธุรกิจสปาในเชียงใหม่

เนื่องจากธุรกิจสปาเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพทางการตลาดสูง ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น นำมาสร้างมูลค่าเพิ่ม ซึ่งรัฐบาลไทยได้กำหนดให้บริการสุขภาพ เป็นหนึ่งในกลุ่มสินค้ายุทธศาสตร์ ที่มุ่งสร้างความเป็นเลิศในตลาดโลก และปัจจุบันเป็นที่ยอมรับว่าตลาดธุรกิจสุขภาพเป็นตลาดที่เติบโตอย่างรวดเร็ว ทั้งในระดับโลกและความต้องการภายในประเทศจึงทำให้หลายประเทศกำลังเร่งพัฒนาธุรกิจสุขภาพเช่นกัน ด้วยเหตุนี้จึงได้นำเอาแนวคิดการวิเคราะห์ความได้เปรียบในการแข่งขัน (Competitive Advantage) มาใช้วิเคราะห์ศักยภาพการพัฒนาธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่เพื่อให้เห็นถึงสถานภาพธุรกิจสปาในปัจจุบัน และเพื่อที่จะสามารถกำหนดตำแหน่งการพัฒนา (Positioning) ในช่วงระยะเวลา 5-10 ปี โดยมีการวิเคราะห์ปัจจัยองค์ประกอบ 4 ด้าน ดังนี้

1.1 การวิเคราะห์ปัจจัยสนับสนุนด้านการผลิต

- โครงสร้างบริการพื้นฐานของเมือง

เชียงใหม่ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่องจนมีสถานภาพเป็นเมืองที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจและเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวต่างประเทศมีบริการโครงสร้างพื้นฐาน และสาธารณูปโภคต่าง ๆ เป็นศูนย์กลางคมนาคมและการบริการหลักของภาคเหนือ และสามารถเชื่อมโยงสู่ประเทศในภูมิภาค GMS และนานาชาติได้อย่างสะดวก โดยมีสนามบินนานาชาติเชียงใหม่ เป็นศูนย์กลาง

เชียงใหม่เป็นเมืองศูนย์กลางการท่องเที่ยวสำคัญของประเทศ จึงมีความพร้อมด้านงานบริการ โรงแรม ร้านอาหาร สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ บริการด้านสาธารณสุข รวมทั้งบริการทางธุรกิจที่ได้มาตรฐานสากล ตลอดจนที่พักอาศัยในเชียงใหม่มีความพร้อมที่สามารถรองรับ และให้บริการเชื่อมโยงกับการพัฒนาธุรกิจสปาได้อย่างดี

- โครงสร้างพื้นฐานด้านวิชาการ/สถาบันการศึกษา

เชียงใหม่ มีสถาบันการศึกษาระดับสูงที่เปิดสอนด้านวิชาการสุขภาพ ทั้งระดับปริญญาและอนุปริญญา และสามารถที่จะขยายสาขาวิชาการรองรับการพัฒนาบุคลากรของธุรกิจนี้ได้ โดยเฉพาะการผลิตบุคลากรด้านสาธารณสุขที่สามารถสนับสนุนธุรกิจสปา นอกจากนี้ยังเป็นฐานสำคัญสำหรับการสร้างองค์ความรู้ด้านต่าง ๆ ที่จะช่วยเสริมสร้างวิชาการด้านสปาเพื่อสุขภาพ และมีสถาบันภาษาต่างประเทศของเอกชนมากมายที่จะรองรับการพัฒนาในด้านภาษา อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันความสามารถในการผลิตบุคลากรด้านนี้อาจยังมีจำกัด และยังไม่สอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจโดยตรงซึ่งรัฐบาลมีนโยบายที่จะสนับสนุนการพัฒนาการศึกษาเพื่อสร้างบุคลากรที่มีคุณภาพในด้านนี้มากขึ้น

- ความพร้อมของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการสปาที่มีอยู่ในเชียงใหม่ขณะนี้ มีจำนวนประมาณ 30 แห่ง ซึ่งปัจจุบันสปาหลายแห่งมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในตลาดสากล และคาดว่าในปี 2547 จะเพิ่มจำนวนเป็น 40 ส่วนหนึ่งเป็นการขยายสาขาของสปาที่มีชื่อเสียงอยู่แล้วจากกรุงเทพฯ นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการที่อยู่ในธุรกิจสปามานาน จนสามารถพัฒนาหลักสูตรให้การฝึกอบรมบุคลากรด้านนี้ได้ ปัจจุบันผู้ประกอบการและผู้บริหารสปาเริ่มมีการรวมกลุ่มจัดตั้งเป็นสมาคมไทยด้านนาสปา ซึ่งจะเป็นกำลังสำคัญในการร่วมกันพัฒนาคุณภาพของสปาเชียงใหม่ต่อไป

- ความพร้อมของบุคลากรด้านงานบริการ

ด้านบุคลากรของเชียงใหม่ นั้นเป็นที่ยอมรับกันว่ามีอุปนิสัยที่สุภาพ อ่อนโยน มีจิตใจพร้อมให้บริการ มีบุคลิกภาพที่เหมาะสม จึงนับว่าเป็นจุดเด่นของบุคลากร ซึ่งถ้าได้รับการพัฒนาองค์ความรู้และทักษะในวิชาชีพแล้วจะสามารถเป็นพนักงานสปาที่มีคุณภาพซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญที่สุดของธุรกิจสปา

- เอกลักษณ์วัฒนธรรมล้านนา และภูมิปัญญาท้องถิ่น

เชียงใหม่เป็นแหล่งอารยธรรมล้านนา ที่มีเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมที่มีคุณค่าสืบเนื่องมาช้านาน มีสถาปัตยกรรม ตลอดจนบรรยากาศล้านนาในองค์รวมที่มีลักษณะเฉพาะซึ่งจะสามารถสร้างสรรค์อัตลักษณ์ของไทยด้านนาสปา ที่มีความแตกต่างจากสปาที่อื่น ๆ มีเอกลักษณ์เฉพาะของสปาเชียงใหม่ ให้มีชื่อเสียงที่ยอมรับต่อไป นอกจากนี้เชียงใหม่มีภูมิ

ปัญหาท้องถิ่นทั้งด้านสมุนไพรและวิธีบำบัดฟื้นฟูสุขภาพต่าง ๆ ที่มีลักษณะเฉพาะ และพร้อมที่จะพัฒนาให้คุณภาพสามารถประยุกต์ใช้ในธุรกิจสปาเชิงใหม่ได้

1.2 การวิเคราะห์สภาวะอุปสงค์

จากการสำรวจข้อมูลผู้ใช้บริการสปาในไทย มีจำนวนประมาณ 3.3 ล้านคนต่อปี ในขณะที่จำนวนผู้ให้บริการสปาในเชียงใหม่ยังมีเพียงประมาณ 1.6 แสนคนต่อปี คิดเป็นร้อยละ 4.8 ของประเทศเท่านั้น เชียงใหม่จึงมีโอกาที่จะขยายตลาดเพิ่มสัดส่วนผู้ให้บริการสปาให้มากขึ้นได้ ถ้าธุรกิจสปาได้รับการพัฒนาอย่างจริงจังยิ่งไปกว่านี้ตลาดสปาทั่วโลกมีแนวโน้มขยายตัวมากขึ้น เนื่องจากปัจจุบันคนให้ความสนใจดูแลสุขภาพในทุกด้านมากขึ้น จึงทำให้สปาได้รับความนิยมอย่างกว้างขวางเป็นโอกาสขยายตลาดต่อไปได้

1.3 การวิเคราะห์ปัจจัยด้านโครงสร้างและการแข่งขัน

ประเทศไทยได้มุ่งที่จะพัฒนาและเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจด้านสุขภาพ ซึ่งได้กำหนดให้เป็นยุทธศาสตร์พัฒนาประเทศและยุทธศาสตร์การพัฒนาภาคเหนือ นอกจากนี้มีการดำเนินการกำหนดมาตรฐานสปา โดยขณะนี้กระทรวงสาธารณสุขได้มีประกาศกำหนดสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวຍแยกออกจากสถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการ พ.ศ. 2509 ซึ่งตามประกาศนี้มีการกำหนดมาตรฐานของสถานที่ให้บริการ ผู้ให้บริการ หลักเกณฑ์และวิธีการตรวจสอบเพื่อรับรองสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวຍให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดโดยจะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 10 กรกฎาคม 2547 เป็นต้นไป

นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนด้านการส่งเสริมการตลาดและประชาสัมพันธ์ อาทิ ททท. และกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สนับสนุนการเปิดตลาดสปาไทยออกสู่สากลมากขึ้น ในด้านการรวมกลุ่มผู้ประกอบการของเครือข่ายธุรกิจสปา เริ่มมีความเข้มแข็งขึ้น มีการจัดตั้งเป็นสมาคมทั้งในระดับประเทศและของจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งจะสามารถพัฒนาความสามารถในการแข่งขันได้ดียิ่งขึ้น

1.4 ปัจจัยด้านอุตสาหกรรม/บริการที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน

สำหรับเชียงใหม่มีอุตสาหกรรมและบริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสปาสามารถจะเชื่อมโยงกันได้ อาทิ อุตสาหกรรมด้านหัตถกรรม เซรามิกส์ในเชียงใหม่และในภาคเหนือ ที่มีเอกลักษณ์ และมีศักยภาพในการขยายตัวสู่ตลาดโลกมีอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว โรงแรมต่าง ๆ มากมาย นอกจากนี้ ยังมีบริการที่สนับสนุนด้านอื่น ๆ ได้แก่ บริการด้านการศึกษาด้านสุขภาพ ตลอดจนการสอนภาษาต่างประเทศอยู่เป็นจำนวนมาก สามารถพัฒนาบุคลากรเพื่อรองรับตลาดสปาในระดับสากล รวมทั้งมีบริการที่พักอาศัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งมีสถานบริการสุขภาพ

โรงพยาบาลที่มีคุณภาพสามารถเชื่อมโยงธุรกิจต่อเนื่องกับสปาได้เป็นอย่างดี และเชียงใหม่จะมีศูนย์ออกแบบผลิตภัณฑ์ที่จะสามารถสร้างสรรค์รูปแบบสปาเชียงใหม่ ให้มีลักษณะเฉพาะของล้านนาได้ต่อไป

1.5 สรุปการวิเคราะห์ความได้เปรียบในการแข่งขัน

จากการวิเคราะห์ความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจสปา พบว่า เชียงใหม่มีความพร้อมในทุกองค์ประกอบที่นำมาวิเคราะห์ในด้านปัจจัยสนับสนุนการผลิต เชียงใหม่เป็นเมืองที่ได้รับการพัฒนามาอย่างต่อเนื่อง มีบริการโครงสร้างพื้นฐานสาธารณูปโภค เป็นศูนย์กลางการคมนาคม และการบริการหลักของภาคเหนือเชื่อมโยงสู่ประเทศในอนุภูมิภาค มีสถาบันการศึกษาระดับสูงที่สามารถผลิตบุคลากรด้านสุขภาพเพื่อสนับสนุนธุรกิจสปา เชียงใหม่มีความพร้อมของ ผู้ประกอบการมีการดำเนินธุรกิจสปาแล้วหลายแห่ง และมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว

นอกจากนี้การที่รัฐบาลมีนโยบายที่มุ่งเน้นไปสู่การเป็นศูนย์บริการสุขภาพระดับสากล มีการสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับธุรกิจนี้ นโยบายเหล่านี้จะนำไปสู่การพัฒนาคุณภาพของธุรกิจสุขภาพ รวมถึงสปา และบริการที่เกี่ยวข้อง ซึ่งภาครัฐได้มีนโยบายสนับสนุนให้เกิดศูนย์บริการสุขภาพในภูมิภาคที่ภูเก็ตและเชียงใหม่ ตลอดจนเชียงใหม่เป็นเมืองหนึ่งที่ติดอันดับเมืองที่น่าสนใจของนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศ ดังนั้นหากมีการพัฒนาในเรื่องนี้อย่างจริงจัง คาดว่าธุรกิจสปาจะสามารถเติบโตได้อย่างมีคุณภาพ เป็นแหล่งสร้างงานสร้างรายได้ให้กับท้องถิ่น และประเทศไทยได้เป็นอย่างมาก

2. ข้อจำกัด

แม้ว่าจังหวัดเชียงใหม่มีศักยภาพที่จะเป็นศูนย์กลางการบริการสุขภาพและสปา อย่างไรก็ตาม ยังมีข้อจำกัดบางประการที่จำเป็นต้องได้รับการแก้ไขเพื่อสนับสนุนให้การพัฒนาธุรกิจสปาเกิดขึ้นได้จริง อาทิ

2.1 การกำหนดมาตรฐานการบริการสปาและมาตรการควบคุมคุณภาพการบริการ ขณะนี้มีการดำเนินการกำหนดมาตรฐานสปา โดยขณะนี้กระทรวงสาธารณสุขได้มีประกาศกำหนดสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวย แยกออกจากสถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการ พ.ศ. 2509 ซึ่งตามประกาศนี้มีการกำหนดมาตรฐานของสถานที่ การบริการ ผู้ให้บริการ หลักเกณฑ์และวิธีการตรวจสอบเพื่อรับรองสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวยให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด โดยตรงประกาศนี้สถานประกอบการสปาต้องผ่านการรับรองทั้งด้านมาตรฐาน

สถานที่และมาตรฐานการบริการ รวมทั้งมาตรฐานผู้ให้บริการ จะต้องผ่านการสอบใบประกอบวิชาชีพอีกด้วย ซึ่งจะเป็นการยกระดับมาตรฐานสปาไทยให้มีคุณภาพ

2.2 การผลิตและพัฒนาบุคลากรของธุรกิจสปาของประเทศยังขาดแคลนรวมตลอดถึงความรู้ความสามารถยังไม่ตรงกับความต้องการโดยตรงของบริการสปาดังนั้นจึงมีความจำเป็นจะต้องพัฒนาบุคลากรทั้งในระยะเร่งด่วนและระยะยาวให้สามารถตอบสนองความต้องการที่แท้จริงทั้งจำนวนและคุณภาพโดยใช้ขีดความสามารถของสถาบันการศึกษาเพื่อพัฒนาหลักสูตรสำหรับฝึกอบรมบุคลากรสปาที่ได้มาตรฐาน พร้อมทั้งดำเนินการฝึกอบรมทั้งภาคองค์ความรู้เกี่ยวกับสปาโดยรวมและภาคปฏิบัติ รวมทั้งการอบรมความรู้ด้านการบริการสปาเฉพาะทางแบบค่อยๆ ขยาย ให้แก่บุคลากรสปาทุกระดับ ทั้งบุคลากรผู้ประกอบธุรกิจ ผู้ดำเนินงาน และผู้ให้บริการ

2.3 การนำคุณค่าของอัตลักษณ์ล้านนา มาสร้างสรรค์เป็นไทยล้านนาสปาที่มีรูปแบบเฉพาะมีความแตกต่างจากสปาที่อื่น ๆ ซึ่งถ้าสามารถนำมาพัฒนาให้มีความเด่นชัดและใช้เป็นแนวทางหลักของสปาทุกแห่งในเชียงใหม่ก็จะเกิดเป็นกลุ่มของสปาล้านนา ที่สามารถนำมาเป็นจุดขาย สร้างให้เป็นที่ยอมรับและยอมรับให้ได้ในตลาดสปาระดับสากล

2.4 การพัฒนาผลิตภัณฑ์สปาที่เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นให้มีคุณภาพ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่สามารถจะพัฒนาใช้ในสปา

2.5 การตลาดและประชาสัมพันธ์ จำเป็นต้องร่วมกันประชาสัมพันธ์ให้สปาในรูปแบบของไทยล้านนาสปาของเชียงใหม่ ให้เป็นที่ยอมรับและยอมรับในระดับสากล

3. แนวทางการพัฒนา

1. ประเด็นการพัฒนา

1.1 การกำหนดมาตรฐานธุรกิจสปา

ธุรกิจสปาในประเทศไทยจัดว่าอยู่ในช่วงเริ่มต้น มีแนวโน้มที่จะมีการขยายตัวของธุรกิจสปาในรูปแบบต่าง ๆ ได้อีกมาก จึงจำเป็นต้องอย่างเร่งด่วนที่จะต้องกำหนดมาตรฐานสปา รวมทั้งสร้างความเข้าใจที่ถูกต้องและชัดเจนในการประกอบธุรกิจสปา ซึ่งในขณะนี้กระทรวงสาธารณสุข ได้กำหนดมาตรฐานสปา โดยมีประกาศกำหนดสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวย แยกออกจากสถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการ พ.ศ. 2509 ซึ่งตามประกาศนี้มีการกำหนด มาตรฐานของสถานที่บริการ ผู้ให้บริการ หลักเกณฑ์และวิธีการตรวจสอบเพื่อรับรองสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวยให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดโดยจะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 10 กรกฎาคม 2547 เป็นต้นไป

1.2 การพัฒนาบุคลากรสปา

ปัจจุบันจำนวนบุคลากรสปาที่มีความรู้ความสามารถในการบริหารธุรกิจสปา และบุคลากรที่เป็นพนักงานสปา มีจำนวนไม่เพียงพอที่จะรองรับการขยายตัวของธุรกิจที่เติบโตอย่างรวดเร็ว รวมทั้งในภาคเหนือยังไม่มีสถาบันการศึกษาที่มีหลักสูตรเกี่ยวกับธุรกิจเพื่อสุขภาพที่มีมาตรฐาน จึงมีความจำเป็นที่จะต้องสร้างและพัฒนาหลักสูตรเพื่อสามารถสร้างบุคลากรสปาที่มีความรู้ ความเข้าใจและมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจสปาให้ได้มาตรฐานอย่างแท้จริงเพื่อเข้าสู่ธุรกิจ สปาในระดับภาค ระดับประเทศ และระดับนานาชาติ

1.3 การส่งเสริมเอกลักษณ์

เนื่องจากธุรกิจสปากำลังได้รับความนิยมอย่างกว้างขวาง ดังนั้นธุรกิจสปาเชียงใหม่ จำเป็นต้องสร้างภาพลักษณ์สปาเชียงใหม่ที่นอกจากจะมีมาตรฐานสากลแล้วยังต้องมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นจากสปาที่อื่น ๆ ในรูปแบบของไทยล้านนาสปา ที่มีลักษณะเฉพาะทั้งในด้านกายภาพ องค์ประกอบต่าง ๆ ตลอดจน Treatment ที่นำมาใช้

1.4 ส่งเสริมภาพลักษณ์และประชาสัมพันธ์

เพื่อให้สปาเชียงใหม่เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง จำเป็นต้องมีแผนปฏิบัติการด้านการประชาสัมพันธ์อย่างเป็นระบบ ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจสปาเชียงใหม่จำเป็นต้องรวมกลุ่มกันเพื่อพัฒนาคุณภาพ และประสานความร่วมมือกับหน่วยงานส่งเสริมด้านประชาสัมพันธ์ของภาครัฐ อาทิ ททท. และกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สนับสนุนการเปิดตลาดสปาเชียงใหม่ออกสู่สากลมากขึ้น

1.5 พัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยที่ใช้บริการสปา

สมุนไพรไทยมีความหลากหลายและมีสรรพคุณที่สามารถนำมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใช้ในบริการสปาที่มีเอกลักษณ์โดดเด่นได้ โดยจะต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยที่ใช้ในบริการสปาให้มีคุณภาพเป็นที่เชื่อถือ วางใจและยอมรับในระดับสากล

4. แนวทางการพัฒนาธุรกิจบริการสปาเพื่อสุขภาพ

แนวทางการพัฒนาในระยะสั้น

พัฒนาบุคลากรสำหรับธุรกิจการสปา ให้มีความรู้และมาตรฐานตามประกาศของกระทรวงสาธารณสุขในจำนวนที่เพียงพอต่อการขยายตัวของธุรกิจสปา

แนวทางการพัฒนาในระยะยาว

พัฒนาบริการสปาเพื่อสุขภาพของเชียงใหม่สู่ระดับสากลและสามารถแข่งขันในตลาดโลก โดยการเสริมสร้างเอกลักษณ์ไทยล้านนาสปา ที่สามารถนำเอาภูมิปัญญาล้านนาทั้งด้าน

ศาสตร์การนวด ผลิตภัณฑ์สมุนไพร ตลอดจนศิลปวัฒนธรรมมาผสมผสานกัน พร้อมทั้งพัฒนาบุคลากรสู่ระดับสากล

4.6.2 แนวทางพัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์สุขภาพ

1. ภาพรวมธุรกิจผลิตภัณฑ์สุขภาพในจังหวัดเชียงใหม่

ภาพรวม

1.1 สินค้าผลิตภัณฑ์สุขภาพ

การดูแลสุขภาพโดยใช้แนวทางธรรมชาติบำบัดเป็นที่ได้รับความนิยมอย่างมาก ในปัจจุบัน ดังนั้น สินค้าผลิตภัณฑ์สุขภาพ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์สมุนไพรจึงได้รับความนิยมอย่างมาก องค์การอนามัยโลก (The World Health Organization: WHO) ได้คาดการณ์ว่า ประชากรโลกประมาณ 4 พันล้านคน หรือร้อยละ 80 ของประชากรโลกใช้สมุนไพรในการรักษาสุขภาพเบื้องต้น จากข้อมูลองค์การอนามัยโลกพบว่าพืชสมุนไพรถึง 119 ชนิดที่มีสรรพคุณของยา โดยสมุนไพรร้อยละ 70 ถูกนำไปใช้เป็นส่วนผสมในยาสมัยใหม่ซึ่งเข้ามาแทนที่การรักษาโรคแผนโบราณ ปัจจุบันบริษัทผลิตยาได้หันมาศึกษาวิจัยคุณสมบัติของพืชสมุนไพรในพื้นที่มรสุมเขตร้อน และแห่งอื่น ๆ เพื่อนำศักยภาพของตัวยาในพืชสมุนไพรดังกล่าวมาแปรรูปเป็นยารักษาโรค ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับพืชสมุนไพร สำหรับผลิตภัณฑ์พืชสมุนไพรที่เป็นที่ต้องการของตลาดได้แก่ ผลิตภัณฑ์ด้านความงาม สุขภาพ บำรุงกำลัง และบำบัดโรค นอกจากนี้ในปัจจุบันได้มีการพัฒนาอุตสาหกรรมและบริการเกี่ยวเนื่อง อาทิ ธุรกิจสปา ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ โดยเฉพาะสมุนไพร จึงเป็นที่ต้องการเพิ่มมากขึ้นของตลาดทั้งตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ

1.2 ศักยภาพด้านการตลาด

1) ตลาดต่างประเทศ มูลค่าการซื้อขายผลิตภัณฑ์สมุนไพรในตลาดโลกพบว่ามีมูลค่าทั้งหมดประมาณ 46 ล้านล้านเหรียญ สรอ. โดยแบ่งเป็นกลุ่มรักษาสุขภาพ (Personal Care) คิดเป็นร้อยละ 8 กลุ่มลดความอ้วน (Diet) ร้อยละ 35 กลุ่มอาหารเสริม (Functional Foods) ร้อยละ 36 และกลุ่มผลิตภัณฑ์ธรรมชาติและเกษตรอินทรีย์ (Natural & Organic Products) ร้อยละ 21

2) ตลาดภายในประเทศ สำหรับมูลค่าการตลาดของผลิตภัณฑ์สุขภาพในปี พ.ศ. 2545 มีมูลค่ารวมประมาณ 4 หมื่นล้านบาท โดยจำแนกเป็นการผลิตเพื่อบริโภคเองภายในประเทศมีมูลค่าประมาณ 1.3 หมื่นล้านบาท และเป็นการนำเข้ามูลค่ารวมประมาณ 2.7 หมื่นล้านบาท โดยมีผลิตภัณฑ์หลักได้แก่ผลิตภัณฑ์ประเภทอาหารเสริม ผลิตภัณฑ์ประเภท

เครื่องสำอาง และผลิตภัณฑ์สมุนไพร และจากข้อมูลของสมาคมผู้ผลิตสมุนไพรพบว่ามูลค่าการส่งออกสมุนไพรไทยสู่ตลาดโลกปี 2546 มีมูลค่าประมาณ 1,000 ล้านบาท โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลุ่มเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์เด่น (Product of Excellence) 5 ชนิด คือ ขมิ้นชัน กระชายดำ กวาวเครือขาว ฟ้าทะลายโจร และใบหม่อน สำหรับปริมาณการส่งออกพืชสมุนไพรจะเพิ่มขึ้นประมาณปีละ 500 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 50 ในส่วนของภาคเหนือกลุ่มล้านนา 8 จังหวัด พบว่ามีการรวมตัวกันเป็นชมรม แพทย์พื้นบ้านล้านนาจำนวนประมาณ 98 ชมรม และมีผลิตภัณฑ์หลัก 3 ประเภท ได้แก่ผลิตภัณฑ์ยา ทั้งประเภท ตำรายา สมุนไพรเดี่ยวและยาตำรับ ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับความงาม และผลิตภัณฑ์เครื่องมือ เครื่องใช้ในการแพทย์ล้านนา โดยทั้ง 98 ชมรมมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 ประเภท ประมาณ 200 ล้านบาทต่อปี

การวิเคราะห์ศักยภาพการพัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์สุขภาพในจังหวัดเชียงใหม่

เนื่องจากปัจจุบันกระแสโลกให้ความสำคัญกับเรื่องการดูแลสุขภาพ ดังนั้นธุรกิจสินค้าผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพจึงเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพการตลาดสูง ซึ่งเป็นการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการสร้างมูลค่าเพิ่มและรัฐบาลไทยได้กำหนดให้บริการสุขภาพเป็นหนึ่งในกลุ่มสินค้ายุทธศาสตร์ที่มุ่งสร้างความเป็นเลิศในตลาดโลก นอกจากนี้ตลาดธุรกิจสุขภาพเป็นตลาดที่เติบโตอย่างรวดเร็ว ทั้งในระดับโลกและความต้องการภายในประเทศ ซึ่งหลายประเทศกำลังเร่งพัฒนาธุรกิจสุขภาพเช่นเดียวกันด้วยเหตุนี้การวิเคราะห์ศักยภาพการพัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์สุขภาพในจังหวัดเชียงใหม่ จึงได้นำเอาแนวคิดการวิเคราะห์ความได้เปรียบในการแข่งขัน (Competitive Advantage) มาใช้วิเคราะห์เพื่อให้เห็นถึงสถานการณ์ธุรกิจผลิตภัณฑ์สุขภาพในปัจจุบัน และเพื่อที่จะสามารถกำหนดตำแหน่งการพัฒนา (Positioning) ในช่วงระยะเวลา 5-10 ปี โดยมีการวิเคราะห์ปัจจัยองค์ประกอบ 4 ด้าน ดังนี้

1. การวิเคราะห์ปัจจัยสนับสนุนผลิตภัณฑ์สุขภาพ

จากการวิเคราะห์ปัจจัยสนับสนุนของผลิตภัณฑ์สุขภาพของเชียงใหม่และภาคเหนือ พบว่า

1) ภาคเหนือมีองค์ความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่นเกี่ยวกับพืชสมุนไพรและผลิตภัณฑ์

สุขภาพ

2) สภาพภูมิประเทศเอื้ออำนวย ทำให้การผลิตพืชสมุนไพรมีคุณภาพ

3) วัดดุดิบมีคุณภาพและหลากหลาย

4) ภาคเหนือมีวิถีชีวิตและวัฒนธรรมการใช้ประโยชน์จากผลิตภัณฑ์สมุนไพรมา

เป็นระยะเวลาอันยาวนาน

5) ความนิยมในการบริโภคหรือใช้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น

6) มีการพัฒนาเครือข่ายผลิตภัณฑ์จนถึงในระดับชุมชน

7) หน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์สุขภาพให้มี

คุณภาพและตรงความต้องการของตลาด

2. การวิเคราะห์ภาวะอุปสงค์

จากการสำรวจข้อมูลการใช้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรขององค์การอนามัยโลก (The World Health Organization: WHO) รวมถึงมูลค่าการซื้อขายในระดับโลกและภายในประเทศพบว่าความต้องการของตลาดที่จะรองรับสินค้าผลิตภัณฑ์สุขภาพมีแนวโน้มขยายตัวมากขึ้นทั่วโลก เนื่องจากในปัจจุบันคนให้ความสนใจดูแลสุขภาพในแนวทางธรรมชาติมากขึ้น จึงทำให้สินค้าผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพที่ประกอบด้วยสินค้าประเภท ความงาม สุขภาพ บำรุงกำลัง และบำบัดโรค ได้รับความนิยมอย่างกว้างขวางในปี พ.ศ. 2546 พบว่าความต้องการของตลาดโลกเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สุขภาพมีมูลค่าเท่ากับ 784 พันล้านบาท โดยส่วนแบ่งตลาดไทย คิดเป็นร้อยละ 0.13 ดังนั้นผลิตภัณฑ์สุขภาพของไทยจึงมีโอกาที่จะขยายตลาดต่อไปได้สูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์เด่น

3. การวิเคราะห์ปัจจัยด้านโครงสร้างและการแข่งขัน

ธุรกิจสินค้าผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพของจังหวัดเชียงใหม่มีการแข่งขันกันในการทำธุรกิจเพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ดังนั้นสินค้าผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ จึงต้องเน้นด้านคุณภาพและความปลอดภัยต่อสุขภาพให้ได้มาตรฐานการผลิตให้เป็นที่ยอมรับ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในระดับหนึ่ง

ปัจจัยที่จะเอื้อและส่งเสริมการแข่งขันของธุรกิจสินค้าผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ประกอบด้วย แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 นโยบายของรัฐบาล พระราชบัญญัติประกอบโรคศิลป์ ปี พ.ศ. 2545 กฎระเบียบที่ควบคุมกระบวนการผลิตของผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในปัจจุบัน อาทิ GAP GMP HACCP Organic Thailand IFORM และมาตรฐานอาหารและยา (อย.) ซึ่งเป็นปัจจัยที่ช่วยให้สินค้าผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพได้รับการยอมรับของตลาดทั้ง ภายในและนอกประเทศ

ปัจจัยด้านอุตสาหกรรม/ บริการที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ปัจจุบันมีอุตสาหกรรมและบริการที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนธุรกิจผลิตภัณฑ์สุขภาพ ได้แก่ อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ธุรกิจการให้บริการด้านสุขภาพ ธุรกิจสปาซึ่งกำลังได้รับความนิยมในปัจจุบัน รวมถึงสถาบันการศึกษา หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน อาทิ สมาคมสมุนไพรแห่งประเทศไทย กรมการแพทย์แผนไทยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย กรมส่งเสริมการค้าส่งออก ชมรมผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์สุขภาพภาคเหนือ และวัด เป็นต้น

4. จุดอ่อน / ปัญหาของผลิตภัณฑ์สุขภาพ (Health Product)

การพัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์สุขภาพยังคงประสบปัญหาในด้านต่าง ๆ ดังนี้

- 1) วัตถุดิบมีปริมาณไม่เพียงพอ
- 2) ผู้ผลิตขาดความซื่อสัตย์ ปลอมปนสินค้า
- 3) กระบวนการผลิตไม่ได้มาตรฐาน
- 4) ขาดการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์
- 5) ขาดการวิจัยตลาดทั้งในและต่างประเทศ
- 6) ขาดศูนย์กระจายสินค้า/แสดงสินค้า

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved