

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาศักยภาพและแนวทางการพัฒนาในการดูแลรักษาสุขภาพพื้นบ้านล้านนาในเขตจังหวัดเชียงใหม่ ไปสู่สภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ตลอดจนรูปแบบธุรกิจขององค์ความรู้ดังกล่าว กลุ่มตัวอย่างในการศึกษานี้ ใช้วิธีเลือกแบบเจาะจง (Purposive Sampling) จาก 2 กลุ่ม ได้แก่ หมอเมือง จำนวน 15 คน ในเขตพื้นที่อำเภอเมือง อำเภอหางดง อำเภอสันป่าตอง อำเภอสันกำแพง และกิ่งอำเภอแม่ออน และกลุ่มผู้ใช้บริการ จำนวน 141 คน วิธีการศึกษาใช้ทั้งวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ โดยในกลุ่มของหมอเมืองใช้ทั้งการสัมภาษณ์เจาะลึกและแบบสอบถาม ส่วนในกลุ่มผู้ใช้บริการใช้เฉพาะแบบสอบถาม ในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา ข้อมูลเชิงปริมาณวิเคราะห์เชิงพรรณาประกอบค่าสถิติร้อยละ

ผลการศึกษา สรุปได้ว่า

ผู้ใช้บริการจากหมอเมืองส่วนใหญ่เป็นผู้ที่อยู่ในวัยตั้งแต่อายุ 40 ปีขึ้นไป เป็นข้าราชการและเคยใช้บริการการแพทย์แผนปัจจุบันมาก่อน ส่วนกิจกรรมการดูแลรักษาสุขภาพพื้นบ้านล้านนานั้น หลายคนเคยใช้หลายวิธี สำหรับปัจจัยที่ทำให้ใช้กิจกรรมดังกล่าว ได้แก่ การได้รับการชักชวนจากคนรู้จัก และการเห็นคนอื่นใช้แล้วได้ผล

ในส่วนของกิจกรรมการดูแลรักษาสุขภาพพื้นบ้าน เป็นลักษณะของการผลิตสินค้าและให้บริการ ที่เกี่ยวข้องกับสมุนไพรบำบัด กายภาพบำบัด และพิธีกรรมบำบัด หมอเมืองเกือบครึ่งหนึ่งดำเนินกิจการเพียงคนเดียว โดยผู้ใช้บริการมีทั้งคนในชุมชนและภายนอก รวมทั้งชาวต่างประเทศด้วย สำหรับสถานที่ผลิตสินค้าและให้บริการส่วนใหญ่ใช้พื้นที่บริเวณบ้านพักของตนเอง ซึ่งอัตราค่าบริการของหมอเมืองส่วนใหญ่ไม่เท่ากัน แล้วแต่กิจกรรมและขนาดของผลิตภัณฑ์

การพัฒนาองค์ความรู้ในการดูแลรักษาสุขภาพพื้นบ้านในจังหวัดเชียงใหม่ ไปสู่สภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมนั้น การที่เชียงใหม่เป็นเมืองท่องเที่ยวและเป็นเมืองศูนย์กลางหลายด้าน จึงทำให้มีความหลากหลายของผู้ที่จะใช้บริการ กิจกรรมการดูแลรักษาสุขภาพพื้นบ้านบางอย่างในด้านกายบำบัดและสมุนไพรบำบัด นับว่ามีโอกาสในทางการตลาด โดยควรพัฒนากิจกรรมนั้นให้เป็นทางเลือกใหม่ของการท่องเที่ยวเชียงใหม่เพื่อส่งเสริมสุขภาพ แต่ก็ยังต้องการการส่งเสริมและสนับสนุนอีกหลายด้าน โดยเฉพาะในเรื่องของกฎหมายที่ยังไม่เอื้อต่อการให้บริการและการผลิตสินค้ามากนัก

สำหรับรูปแบบธุรกิจขององค์ความรู้ในการดูแลรักษาสุขภาพพื้นบ้านล้านนานั้น จะมุ่งไปที่นักท่องเที่ยว โดยมีเพียงบางกิจกรรมเท่านั้นที่เหมาะสมกับนักท่องเที่ยว ทั้งในแง่ของผลิตภัณฑ์ ราคา และเวลา โดยช่องทางการจัดจำหน่ายควรอยู่ในสถานที่เดียวกันกับหรือใกล้เคียงกับสถานที่ท่องเที่ยว หรือสถานที่พำนักของนักท่องเที่ยว

The objectives of the study are to investigate potential and to determine capacity development in activities related to northern traditional health care in Chiang Mai province to become small and medium enterprises. Business modeling is also included in the study. Purposive sampling was introduced to cover 2 groups of samples. First group consisted of 15 traditional healers from Mueang, Hang Dong, San Pa Tong, San Kamphaeng, and Mae On districts. Second group of samples included 141 customers of northern traditional health care. Both qualitative and quantitative approaches were employed. In case of traditional healers, they were interviewed by using in-depth interview guide and questionnaire while the customers were studied by using questionnaire. Content analysis was required for qualitative data and descriptive analysis like percentage was deserved for quantitative data.

Results of study are as follows:

Most of northern traditional health care's customers were over 40 years of age working in public sector and used to be treated by modern medical care. Most of them received many patterns of northern traditional health care. Major reasons to adopt northern traditional health care were suggestions from friends and witness from others.

There are two types of health care including medical products and service. Both are related to herbs, physical healing, and healing rituals. More than half of traditional healers in Chiang Mai province could perform all of those activities. Sources of customers were from both inside and outside communities. Among customers, there were some foreigners also. Most of processing and service were performed at the residences of the healers. Prices of products and service charges were varied and depended on types and activities of healing.

The approaches in capacity development of traditional healing from family business to small and medium enterprises in Chiang Mai province are based on facts that Chiang Mai is a tourist city and a center of various activities. This makes Chiang Mai comprise of a diversity of service users. This condition opens a new marketing opportunity for traditional health care to take part in business area. Northern traditional health care can be a new alternative for tourist market. However, a success of this policy needs many supports, particularly in legislation which is so far not in favor to capacity development of health care activities.

For business model to support in this policy, some types of health care activities are marketable for tourists depended upon products, prices, and timing. Places of services should be nearby tourist spots or tourists' accommodations.