

ข้อมูลและโอกาสสำหรับธุรกิจรักษาพยาบาลในประเทศไทย

บริษัท Medglobal ซึ่งเป็นบริษัทของแพทย์ ไทยในสหรัฐฯ โดยการสนับสนุนของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยได้จัดสัมมนาเรื่อง Medical Tourism in Thailand เมื่อ วันที่ 30 พฤศจิกายน 2550 ณ.โรงแรมมันดาเลย์เบย์ เมืองลาสเวกัส รัฐเนวาด้า สรุปผลการสัมมนาได้ดังนี้

ยังมีคนอเมริกันจำนวนมากที่ไม่ทำประกันสุขภาพ หรือ ทำแต่จำกัดความคุ้มครอง ทำให้ต้องการแสวงหาการรักษาที่ราคาไม่สูงแต่ได้มาตรฐานเดียวกับที่จะได้รับในประเทศสหรัฐฯ การที่จะตัดสินใจไปรักษาที่ไหน ผู้ป่วยจะปรึกษาแพทย์ซึ่งแพทย์จะชี้แจงถึงทางเลือกต่าง ๆ รวมทั้งการรักษาในต่างประเทศ ผู้ป่วยจะหาข้อมูลประกอบการตัดสินใจ ซึ่งการมีกรณีตัวอย่างผู้ป่วยอื่นที่รักษาได้ผลเป็นที่พอใจจะมีผลต่อการตัดสินใจได้มาก

สำหรับประเทศไทยเริ่มมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักและเป็นที่ชื่นชมในเรื่องของสถานที่ บุคลากร และการดูแลคนไข้ แต่ยังมีปัญหาในหลาย ๆ ด้าน เช่น

กฎหมายการให้แพทย์เจ้าของไข้ที่ต่างประเทศสามารถรักษาร่วมกับแพทย์ไทย เป็นการสร้างความมั่นใจให้กับคนไข้และเป็นการถ่ายทอดความรู้ให้กับแพทย์ไทยได้อีกทางหนึ่งด้วย

ข้อมูลของสถานพยาบาลที่ได้รับการรับรองมาตรฐานจากทางสหรัฐฯ โดยเฉพาะข้อมูลของแพทย์ที่คนไข้หรือญาติจะได้ศึกษาก่อน ควรจะมีลงในเว็บไซต์ให้ค้นหาได้สะดวกรวดเร็วแทนการเข้าไปในแต่ละเว็บไซต์ของโรงพยาบาล

ความสะดวกรวดเร็วของการเดินทางการส่งตัวคนไข้ จากประตูเครื่องบิน ผ่านการตรวจคนเข้าเมือง ศุลกากร และเดินทาง ไปจนถึงโรงพยาบาล

ความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสารรวมไปจนถึงเรื่องของการเรียกชื่อวิธีการรักษา กระบวนการรักษา ชื่อยา ฯลฯ ที่ควรเป็นมาตรฐานเดียวกัน

สุดท้าย มีข้อพิจารณาว่า ไทยยังมีโอกาสในธุรกิจนี้อีกมาก หากได้พยายามแก้ไขปรับปรุงข้อจำกัดต่าง ๆ การทำการตลาดสำหรับธุรกิจบริการเป็นเรื่องของความเชื่อมั่น ซึ่งจะต้องมาจากมาตรฐานระดับสากล และ กรณีตัวอย่างที่มีประสบการณ์ที่เป็นที่พอใจ สำหรับคู่แข่งของไทย ไม่ว่าจะเป็นเม็กซิโกที่ได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้ง หรือ อินเดีย สิงคโปร์ มาเลเซีย ที่ระยะทางไม่ต่างกับไทยมาก แต่บุคลากรใช้ภาษาอังกฤษได้ดีกว่า ในขณะที่เรื่องของการบริการประเทศไทยยังได้เปรียบอยู่มาก รวมทั้งการรักษาบางวิธีที่สหรัฐฯยังไม่อนุญาตให้ทำ