

## โมเดลธุรกิจท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ (Medical Tourism) สร้างธุรกิจท่องเที่ยวและหวังโซ่คุณค่าจากการแพทย์

### การท่องเที่ยวเชิงการแพทย์



ที่มา : <http://www.thaibizchina.com/thaibizchina/th>

### ความเป็นมาของการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ในประเทศไทยโดยสังเขป

การท่องเที่ยวเชิงการแพทย์หมายถึงการที่พลเมืองที่อาศัยในประเทศหนึ่งเดินทางไปรับ บริการทางการแพทย์ในอีกประเทศหนึ่งโดยมีเงื่อนไขว่าค่าใช้จ่ายทางการแพทย์ต้องถูกกว่าและบริการต้องเท่าเทียมหรือดีกว่าที่ได้รับในประเทศของตัวเอง

โดยรัฐบาลไทยเริ่มมีนโยบายส่งเสริมแผนกลยุทธ์ให้ไทยเป็นศูนย์กลางทางการให้บริการทางการแพทย์ ในปี 2547 ตั้งแต่นั้นมาได้มีผู้ใช้บริการเป็นจำนวนมาก และในปี 2549 จำนวนผู้ใช้บริการได้เพิ่มขึ้นจาก 1.28 ล้านคนในปี 2548 เป็น 1.4 ล้านคน โดยเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 14 ในปี 2551 คาดว่าจำนวนผู้ใช้บริการจะเพิ่มขึ้นเป็น 1.45 ล้านคน และสร้างรายได้ให้ประเทศเป็นจำนวนเงิน 45 พันล้านบาท ในปัจจุบัน ประเทศไทยได้รับการกล่าวขวัญในหมู่ชาวต่างชาติที่มีความต้องการได้รับการรักษาว่าเป็นศูนย์กลางทางการแพทย์ในภูมิภาคเอเชีย โดยปัจจัยส่งเสริมที่สำคัญได้แก่การมีเครื่องมือทางการแพทย์ที่ทันสมัยและแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ การที่เข้าประเทศได้อย่างไม่ลำบาก ค่าใช้จ่ายที่ไม่แพงและความมีอัธยาศัยดีจากผู้ให้บริการ นอกเหนือจากนี้ ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวหลักโดยมีการท่องเที่ยว ทางทะเล ภูเขา ศิลปะและวัฒนธรรม อาหาร ความบันเทิง และแหล่งช้อปปิ้งต่างๆ ซึ่งสามารถรองรับเหล่านักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการทางการแพทย์ได้เป็นอย่างดี

## แนวโน้มของธุรกิจการให้บริการทางการแพทย์ในทวีปเอเชียและโอกาสของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของประเทศไทย

ทวีปเอเชียเป็นตลาดการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ที่มีศักยภาพเนื่องจากสร้างรายได้เป็นมูลค่า 3.4 พันล้านเหรียญสหรัฐในปี 2550 โดยคิดเป็นร้อยละ 12.7 ของส่วนแบ่งตลาดโลก ปัจจัยส่งเสริมการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ในทวีปเอเชียมาจากการที่จำนวนประชากรสูงอายุในประเทศพัฒนาแล้วมีจำนวนมากขึ้นอย่างรวดเร็วบวกกับการให้บริการทางการแพทย์ที่มีอย่างจำกัดและการที่นายจ้างกับบริษัทประกันสุขภาพเริ่มหันมาพึ่งการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์โดยมีจุดประสงค์ในการลดค่าใช้จ่ายทางสวัสดิการทางการแพทย์และค่าใช้จ่ายในการรักษาเพิ่มสูงขึ้น โดยสรุปการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ในทวีปเอเชียถูกประมาณการไว้ที่ร้อยละ 17.6 ในช่วงระหว่างปี 2550 ถึงปี 2555 ในทวีปเอเชียมีประเทศที่สามารถให้บริการรองรับความต้องการของประชากรสูงอายุในประเทศพัฒนาแล้วคือ ประเทศอินเดีย สิงคโปร์ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และประเทศไทย



ที่มา : <http://www.publicpostonline.net/2109>

รัฐบาลอินเดียได้ประมาณการรายได้ในปี 2555 ไว้ที่ 1 ถึง 2 พันล้านเหรียญสหรัฐ โดยที่มีบริษัทเอกชนในประเทศอินเดียร่วมลงทุนสนับสนุนทางด้านเครื่องมือทางการแพทย์และสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นต่างๆ อินเดียจะได้เปรียบในเรื่องของค่าใช้จ่ายทางการแพทย์ที่ต่ำแต่ผู้ใช้บริการจากประเทศพัฒนาแล้วยังคงตั้งคำถามในเรื่องของความสะอาด ประเทศสิงคโปร์ได้ตั้งเป้าหมายรายได้จากการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ในปี 2555 ไว้ที่ 3 พันล้านเหรียญสหรัฐ ซึ่งจะมาจากการประมาณจำนวนนักท่องเที่ยวผู้มาใช้บริการที่ 1 ล้านคน ปัจจุบันสิงคโปร์มีการให้บริการทางการแพทย์แบบครบวงจรมีชื่อว่า SingHealth ซึ่งเป็นการร่วมมือกันระหว่างรัฐบาลและโรงพยาบาลที่เกี่ยวข้องแต่อุปสรรคที่ประเทศสิงคโปร์ต้องเผชิญคือค่าใช้จ่ายด้านการแพทย์ที่สูงเทียบเท่าประเทศทางตะวันตก มาเลเซียและฟิลิปปินส์ได้กลายเป็นประเทศที่มีศักยภาพใน

อุตสาหกรรมนี้และคาดว่าจะเติบโตอย่างรวดเร็วในระยะเวลา 5 ปี ข้างหน้า ในส่วนของไทยโอกาสทางการ  
ก้าวหน้าในส่วนของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์นั้นขึ้นอยู่กับการพัฒนาของวงการการแพทย์และ  
ธุรกิจการดูแลสุขภาพในประเทศเป็นหลัก ทั้งนี้ความเอาใจใส่นักท่องเที่ยวผู้มาใช้บริการเป็นเรื่องที่สำคัญ  
เนื่องจากประสบการณ์ที่นักท่องเที่ยวเหล่านั้นได้รับกลับไปจะเป็นตัวตัดสินใจว่าจะกลับมาใช้บริการทาง  
การแพทย์ที่ประเทศไทยในครั้งต่อไปหรือไม่ การดูแลต้องครอบคลุมไปถึงญาติและคนใกล้ชิดของนักท่องเที่ยว  
ผู้มาใช้บริการเช่นกัน เพราะเป็นผู้มีกำลังซื้อในระดับสูงที่จะใช้จ่ายซื้อบริการในส่วนของที่พัก อาหาร สปาและ  
ร้านค้าต่างๆ

### กลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการทางการแพทย์ในประเทศไทย

กลุ่มที่ 1: นักท่องเที่ยวที่ไม่ได้มาใช้บริการทางการแพทย์ (Leisure Tourist) นักท่องเที่ยวกลุ่มนี้มีความตั้งใจที่  
จะมาเที่ยวแสวงหาประสบการณ์ในประเทศ ไทยแต่อาจจะเกิดอาการเจ็บป่วยทำให้มีความจำเป็นต้องเข้ารับ  
การรักษาที่โรงพยาบาล

กลุ่มที่ 2: นักท่องเที่ยวที่ซื้อแพ็คเกจทัวร์จากบริษัทท่องเที่ยว (Wellness Tourist) ซึ่งอาจรวมการท่องเที่ยว  
กับการเข้ารับบริการทางการแพทย์ไว้ด้วยกัน เช่น ท่องเที่ยวแล้วเข้ารับบริการทางทันตกรรมหรือสปา

กลุ่มที่ 3: ชาวต่างชาติที่มาอาศัยอยู่ในประเทศไทยด้วยเหตุผลทางการทูตหรือถูกส่งมาจากบริษัทแม่ใน  
ต่างประเทศ (Expatriates) ผู้ใช้บริการกลุ่มนี้อาจจะมีปัญหาทางสุขภาพและเข้ารับบริการทางการแพทย์  
ในประเทศไทย

กลุ่มที่ 4: ชาวต่างชาติที่มาอาศัยอยู่ในภูมิภาคเอเชียด้วยเหตุผลทางการทูตหรือถูกส่งมาจากบริษัทแม่ใน  
ต่างประเทศ (Expatriates in Asia) ผู้ใช้บริการกลุ่มนี้อาจจะมีปัญหาทางสุขภาพในประเทศที่ตนเองประจำอยู่  
แต่ เลือกที่จะเข้ารับบริการทางการแพทย์ในประเทศไทย

กลุ่มที่ 5: นักท่องเที่ยวที่ตั้งใจมารับบริการทางการแพทย์ (Medical Travelers) ผู้ใช้บริการกลุ่มนี้มีการนัด  
หมายล่วงหน้าโดยตรงกับโรงพยาบาลหรือแพทย์ในประเทศไทยเพื่อเข้ารับบริการ ในกรณีนี้โรงพยาบาลต้อง  
จัดหาแพ็คเกจทัวร์หลังเข้ารับการรักษาหรืออยู่ในช่วงฟื้นฟู ในทางตรงกันข้ามผู้ให้บริการสามารถติดต่อบริษัท  
ท่องเที่ยวเพื่อเตรียมการทั้งหมด

### การส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการให้บริการทางการแพทย์ในภูมิภาคเอเชีย

โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์และบริษัท BlueCross BlueShield และ BlueChoice HealthPlan  
แห่งมลรัฐ South Carolina สหรัฐฯ ได้กลายเป็นพันธมิตรร่วมในการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์  
BlueCross จะช่วยส่งเสริมให้สมาชิกของบริษัทที่มีความสนใจที่จะมาใช้บริการการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ใน  
ประเทศไทย การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจดูแลสุขภาพของสองบริษัทนี้เป็นครั้งแรกของไทยและสหรัฐฯ สาเหตุที่  
BlueCross เลือกโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์เนื่องมาจากเครื่องมือที่ทันสมัยมีความเป็นมืออาชีพและคุณภาพ

ของการบริการที่ BlueCross สามารถแนะนำให้สมาชิกมาใช้บริการได้ บริษัท United Group Programs ซึ่งเป็นบริษัทประกันธุรกิจขนาดเล็กจากมลรัฐ Florida ได้เสนอกรมธรรม์ใหม่ซึ่งจะส่งผู้ให้บริการให้โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์เพื่อเป็น การลดต้นทุนค่าใช้จ่ายให้แก่บริษัทนายจ้างในสหรัฐฯฯ ถึงร้อยละ 50

โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์และโรงพยาบาลสมิติเวชได้จัดให้มีการต่อวีซ่าภายในโรงพยาบาลโดยการจัดพื้นที่สำนักงานอำนวยความสะดวกให้เจ้าหน้าที่ตรวจคนเข้าเมืองและผู้ป่วย เจ้าหน้าที่ตรวจคนเข้าเมืองจะเดินทางมาจัดการเรื่องวีซ่าหนึ่งครั้งต่อสัปดาห์ การให้บริการต่อวีซ่าในโรงพยาบาลนี้ได้สร้างข้อได้เปรียบให้โรงพยาบาลชั้นนำในประเทศไทยในการดึงดูดผู้มาใช้บริการจากต่างชาติและเป็นการส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ในไทย

กระทรวงพาณิชย์ได้ประมาณการเติบโตของการส่งออกของอุตสาหกรรมสุขภาพและความงามไว้ที่ 20 ถึง 30 เปอร์เซ็นต์โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักอยู่ที่บริการด้านสปา การส่งออกของอุตสาหกรรมสุขภาพและความงามสร้างรายได้ไม่ต่ำกว่า 40 พันล้านบาทในปี 2549 โดยมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 30 ตัวเลขนี้จะปรับตัวสูงขึ้นเมื่อมีการรวมรายได้ที่เกิดจากธุรกิจการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ กระทรวงพาณิชย์ประมาณการว่ารายได้จากธุรกิจสุขภาพและความงามจะอยู่ที่ 1 แสนล้านบาทโดยคิดจากเงินตราต่างประเทศ ธุรกิจสุขภาพและความงามและธุรกิจการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์สามารถส่งเสริมกันและกันได้เป็นอย่างดีซึ่งจะทำให้เกิดรายได้เข้าประเทศอย่างมหาศาล

จะเห็นได้ว่าประเทศไทยนั้นมีความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน ดังนี้ ค่ารักษาพยาบาลถูก บุคลากรทางการแพทย์มีความเชี่ยวชาญ มีโรงพยาบาลผ่านการรับรองมาตรฐานระดับสากล (JCI) มากกว่า 30 โรงพยาบาล เครื่องมือทางการแพทย์ทันสมัย บุคลากรการแพทย์ ที่มีจิตใจใฝ่บริการ การบริการที่เป็นเลิศ อัตลักษณ์ความเป็นไทยและทรัพยากรการท่องเที่ยวอุดมสมบูรณ์ ส่วนด้านที่มีความจำเป็นต้องพัฒนาเพื่อยกระดับให้ประเทศเป็นศูนย์กลางการแพทย์แห่งเอเชีย ได้แก่การส่งเสริมการตลาดเฉพาะเป้าหมายเพิ่มมากขึ้น จัดทำฐานข้อมูลและความเชี่ยวชาญรายสาขาของโรงพยาบาล พัฒนาทักษะด้านภาษาต่างประเทศให้บุคลากรทางการแพทย์ อนุญาตให้แพทย์ชาวต่างประเทศเข้ามาทำงานในประเทศไทยได้นานขึ้น นักท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ ญาติและผู้ติดตามพำนักในประเทศได้ นานขึ้น เร่งผลิตแพทย์เฉพาะทางรวมถึงผลิตแพทย์และบุคลากรทางการแพทย์ ส่งเสริมให้โรงพยาบาลเอกชนรับรองมาตรฐานสากลเพิ่มขึ้น ส่งเสริมการวิจัย และการผลิต เครื่องมือ อุปกรณ์ทางการแพทย์และสร้างระบบโครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงเส้นทางการเชื่อมโยงระหว่างหัวเมืองหลักกับเมืองย่อยเพื่อสนับสนุนอำนวยความสะดวกในการเดินทางท่องเที่ยว และพักฟื้นของผู้ป่วย ญาติและผู้ติดตาม



## แนวทางการดำเนินธุรกิจการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์



ที่มา : <http://www.smethailandclub.com/news-8121-id.html>

การท่องเที่ยวเชิงการแพทย์เป็นกระแสการท่องเที่ยวในรูปแบบใหม่ที่หลายประเทศ ต่างให้ความสนใจเป็นอย่างมาก โดยการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นนักท่องเที่ยววัยทำงานและวัยเกษียณ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีกำลังทรัพย์และมีแนวโน้มการเจ็บป่วยจากการทำงานหรือการเจ็บป่วยเรื้อรัง ทั้งนี้การให้บริการจะเน้นการให้บริการเพื่อผ่อนคลายความเมื่อยล้าจากการทำงานร่วมกับการบำบัดสภาวะร่างกายและจิตใจไปพร้อมกัน โดยใช้หลักการทางการแพทย์เป็นพื้นฐานในการให้บริการ อนึ่งเราสามารถจำแนกรูปแบบการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ตามกลุ่มเป้าหมายได้เป็น 3 กลุ่มหลักคือ กลุ่มท่องเที่ยวเพื่อการบำบัด (treatment) กลุ่มท่องเที่ยวเพื่อสร้างเสริมความสมบูรณ์ของสุขภาพและร่างกาย (wellness) และกลุ่มท่องเที่ยวพำนักรยาว (long stay)

กลุ่มท่องเที่ยวเพื่อการบำบัด เป็นผลจากการที่นักท่องเที่ยวประสบปัญหาต่างๆ ทางด้านการรักษาโรค อาทิ คุณภาพในการรักษาพยาบาลค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลและการบริการ ทำให้นักท่องเที่ยวต่างแสวงหารักษาจากนอกประเทศ โดยดูจากชื่อเสียง เครื่องมือการรักษา มาตรฐานการให้บริการและความประทับใจ ซึ่งจากที่กล่าวมาทั้งหมดนี้ประเทศไทยถือว่าเป็นอีกประเทศหนึ่งที่มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับในการให้บริการทางการแพทย์เพื่อการบำบัด เช่น บริการทันตกรรม บริการตรวจเช็คสุขภาพ และบริการทำเลสิก (lasik eyes care) การให้บริการการท่องเที่ยวเพื่อบำบัดนั้นมีได้จำกัดเพียงการบำบัดร่างกายเท่านั้น หากแต่ยังรวมถึงบำบัดทางด้านจิตใจอีกด้วย เนื่องจากได้มีงานวิจัยปัจจุบันได้ระบุว่าประชากรมากกว่าครึ่งหนึ่งของประชากรโลกป่วยเป็นโรคทางจิตไม่มากนักน้อย โดยเฉพาะกลุ่มวัยทำงานซึ่งต้องอยู่ในสภาวะความเครียดหรือการบำบัดผู้ติดยาเสพติด ดังที่พบในประเทศแอนติกา (Anitigua) ซึ่งมีบริการการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์เฉพาะผู้ติดยาเสพติดเป็นหลัก โดยการใช้กระบวนการทางวิทยาศาสตร์อย่างมีระบบ

กลุ่มท่องเที่ยวเพื่อสร้างเสริมความสมบูรณ์ของสุขภาพและร่างกาย มักเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยววัยรุ่นหรือวัยทำงานช่วงต้นซึ่งต้องการความท้าทายต้องการพบเห็นสิ่งใหม่ๆ ประสบการณ์ใหม่ๆ หรือแม้แต่การการปรับปรุงบุคลิกภาพ สำหรับประเทศไทยก็ได้มีการพัฒนาธุรกิจต่างๆเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้ ได้แก่ ธุรกิจให้บริการทางส่งเสริมสุขภาพและธุรกิจเสริมความงาม อนึ่ง การเตรียมการสำหรับรองรับนักท่องเที่ยวในกลุ่มนี้จะต้องคำนึงถึงความพร้อมทางการแพทย์ มาตรฐานทางการแพทย์ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง การส่งเสริมงานวิจัยและพัฒนาทางการแพทย์ ตลอดจนการเตรียมความพร้อมในการให้บริการ

กลุ่มท่องเที่ยวพำนักรยาวประกอบด้วยกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เป็นนักเรียนหรือนักศึกษาจบใหม่รวมถึงผู้ที่ต้องการท่องเที่ยวก่อนการทำงานจริง และกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เกษียณแล้ว ซึ่งนักท่องเที่ยวกลุ่มนักเรียนหรือนักศึกษาจบใหม่จะมีการใช้จ่ายที่จำกัดแต่มาอาศัยอยู่เป็นเวลานาน โดยส่วนใหญ่จะอยู่ไม่ต่ำกว่า 1 เดือน ดังนั้น การรองรับนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้จะต้องมีโปรแกรมท่องเที่ยวที่ชัดเจนในราคาที่เหมาะสม ในขณะที่นักท่องเที่ยวที่เกษียณแล้วมักเป็นนักท่องเที่ยวที่ค่อนข้างมีฐานะ มีความสามารถในการใช้จ่ายเงินค่อนข้างสูงซึ่งนักท่องเที่ยวในกลุ่มนี้ต้องการการรักษาพยาบาลอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลจากโรคประจำตัวหรือโรคที่เกิดจากความชรา โดยแนวทางที่จะดึงนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้จำเป็นต้องเตรียมความพร้อมในหลาย ด้าน เช่น สถานพักอาศัยที่เหมาะสม ความสะอาด ความปลอดภัย รวมถึงระบบเครือข่ายทางการแพทย์ที่รวดเร็ว โดยเฉพาะเครือข่ายการรักษาทางไกล (telemedical network) ซึ่งเป็นการใช้เครื่องมือต่างๆ ผ่านระบบการสื่อสารเพื่อประโยชน์ในการตรวจสอบ ติดตาม และแจ้งเตือนเมื่อพบสิ่งผิดปกติ ทำให้สามารถเพิ่มความมั่นใจในระบบความช่วยเหลือแก่นักท่องเที่ยวผู้สูงอายุกลุ่มนี้ได้

## การกำหนดกลยุทธ์โดยใช้วิธี TOWS Matrix



ที่มา : <https://pslides.com/templates/tows-matrix-powerpoint/>

จากการประเมินความน่าสนใจของตลาด และความแข็งแกร่งของธุรกิจพบว่า ความสามารถในการแข่งขันของของการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์อยู่ในตำแหน่ง Selectivity/ Manager for Earnings คือ สามารถกำหนดกลยุทธ์ที่ต้องเร่งดำเนินการ และกลยุทธ์ที่ต้อง ดำเนินการในระยะยาว ได้ดังนี้

### 1. กลยุทธ์ที่ต้องเร่งดำเนินการ

1.1 ส่งเสริมการตลาดเฉพาะเป้าหมาย เช่น ผู้สูงอายุ กลุ่มธุรกิจประกันสุขภาพ ในต่างประเทศ กลุ่มนักท่องเที่ยวตะวันออกกลาง สร้างความร่วมมือด้านการตลาดกับบริษัท นำเที่ยว ธุรกิจที่พักและโรงแรมในการจัดทำโปรแกรมท่องเที่ยวเชิงการแพทย์

1.2 หน่วยงานภาครัฐบาลที่รับผิดชอบการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ของประเทศไทย จัดทำฐานข้อมูลและความเชี่ยวชาญรายสาขาของโรงพยาบาลในประเทศไทย โดยนำเสนอเป็นข้อมูลกลางซึ่งทำให้นักท่องเที่ยวสามารถเข้าถึงข้อมูลเพื่อประกอบการ พิจารณาเลือกใช้บริการทางการแพทย์ รวมถึงการจัดตั้งศูนย์อำนวยความสะดวกให้แก่นักท่องเที่ยวเชิงการแพทย์

1.3 พัฒนาทักษะด้านภาษาต่างประเทศให้บุคลากรทางการแพทย์ทุกระดับ

1.4 ปรับปรุง แก้ไขข้อกำหนดที่อำนวยความสะดวกให้กับแพทย์ชาวต่างประเทศเข้ามาทำงานในประเทศไทยได้นานขึ้น และไม่ต้องสอบใบประกอบวิชาชีพที่เป็นภาษาไทย หากมีการสอบให้อุโลมสอบด้วยภาษาตามสัญชาติของแพทย์ที่จะเข้ามาทำงาน

1.5 ปรับปรุงแก้ไขข้อกำหนดที่อำนวยความสะดวกให้แก่นักท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ และญาติ หรือผู้ติดตามในขณะเดินทางและระหว่างที่พำนักอยู่ในประเทศไทย เช่น วิธีการทางการเข้าเมืองรวดเร็วขึ้น ทำหนังสือเดินทางเฉพาะนักท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ เพิ่มระยะเวลาในการอยู่เมืองไทยให้นานขึ้น

1.6 ส่งเสริมให้โรงพยาบาลทำความร่วมมือกับโรงพยาบาลธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้อง เพื่อส่งต่อนักท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ ได้แก่ ธุรกิจที่พักแรมและโรงแรม ธุรกิจร้านอาหาร และภัตตาคาร

## 2. กลยุทธ์ที่ต้องเร่งรัด เน้นการในระยะยาว

2.1 วางแผนการผลิตแพทย์ ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง โดยสร้างความร่วมมือระหว่างสถาบันการศึกษาที่ผลิตแพทย์กับโรงพยาบาลเอกชนที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางร่วมกันผลิตแพทย์

2.2 วางแผนการผลิตแพทย์ และบุคลากรทางการแพทย์ โดยสร้างความร่วมมือระหว่างสถาบันการศึกษาที่ผลิตแพทย์และบุคลากรทางการแพทย์กับโรงพยาบาลเอกชนร่วมกันผลิตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ โดยเน้นเป็นหลักสูตรนานาชาติ

2.3 ส่งเสริมการวิจัยการพัฒนาและการผลิตเครื่องมือ อุปกรณ์ทางการแพทย์ และเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ เพื่อลดการนำเข้าจากต่างประเทศ

2.4 ส่งเสริมและพัฒนาให้โรงพยาบาลเอกชนหรือสถานพยาบาลเอกชนในประเทศไทยผ่านการรับรองมาตรฐานโรงพยาบาลในระดับสากล (Joint Commission International: JCI)

2.5 จัดตั้งหน่วยงานให้ทำหน้าที่สนับสนุน ส่งเสริม และพัฒนาการรวมถึงการทำ การตลาดเฉพาะการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ โดยจัดตั้งเป็นศูนย์บริการเบ็ดเสร็จ ณ จุดเดียว

2.6 พัฒนา และสร้างระบบโครงสร้างพื้นฐานรวมถึงเส้นทางการเชื่อมโยงระหว่างหัวเมืองหลักกับเมืองย่อยเพื่อสนับสนุน อำนวยความสะดวกในการเดินทางท่องเที่ยวและพักผ่อนของผู้ป่วย ญาติและผู้ติดตามที่จะเข้าไปในแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ ที่กระจายอยู่ตามภูมิภาคต่าง ๆ ในประเทศไทย

ข้อเสนอแนะในการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ของประเทศไทยสิ่งที่ประเทศไทยต้องดำเนินการอย่างเร่งด่วนและพัฒนาในระยะเวลายั่งยืนเพราะเป็นกลยุทธ์หรือปัจจัยที่สามารถดำเนินการได้ทันที ได้แก่ การส่งเสริมการตลาดเฉพาะเป้าหมาย สร้างความร่วมมือด้านการตลาดกับธุรกิจอื่น ๆ สนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ จัดทำฐานข้อมูลและความเชี่ยวชาญรายสาขาของโรงพยาบาลในประเทศไทย รวมถึงการจัดตั้งศูนย์อำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ พัฒนาทักษะด้านภาษาต่างประเทศให้บุคลากรทางการแพทย์ทุกระดับ แก้ไขข้อกำหนดให้แพทย์ชาวต่างประเทศทำงานในประเทศไทยได้นานขึ้นและไม่ต้องสอบใบประกอบวิชาชีพที่เป็นภาษาไทย เช่นเดียวกับนักท่องเที่ยวญาติหรือผู้ติดตามให้สามารถพำนักอยู่ในประเทศไทยนานขึ้น วางแผนการผลิตแพทย์ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางรวมถึงผลิตแพทย์และบุคลากรทางการแพทย์เพิ่มขึ้นโดยเน้นเป็นหลักสูตรนานาชาติ ส่งเสริมการวิจัยการพัฒนาและการผลิต



เครื่องมืออุปกรณ์ทางการแพทย์และเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ ส่งเสริมให้โรงพยาบาลเอกชนหรือสถานพยาบาลเอกชนในประเทศไทยผ่านการรับรองมาตรฐานโรงพยาบาลในระดับสากล (Joint Commission International: JCI) จัดตั้งหน่วยงานส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์โดยจัดตั้งเป็นศูนย์บริการเบ็ดเสร็จ ณ จุดเดียวและพัฒนาและสร้างระบบโครงสร้างพื้นฐานการเชื่อมโยงเส้นทางระหว่างหัวเมืองหลักกับเมืองย่อย เพื่ออำนวยความสะดวกในการเดินทางท่องเที่ยวและพักผ่อนของผู้ป่วย ญาติและผู้ติดตาม ที่จะเข้าไปในแหล่งท่องเที่ยวต่างๆที่กระจายอยู่ตามภูมิภาคต่างๆ ในประเทศไทย

แหล่งที่มา:

ณัฐพัชร มณีโรจน์ และนราศรี ไวนิชกุล. ความสามารถในการแข่งขันของการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ของประเทศไทย. [สืบค้นออนไลน์]. แหล่งที่มา:

file:///C:/Users/ismed007/Downloads/49544-Article%20Text-114990-2-10-20180206.pdf

การท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ในประเทศไทย : สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงวอชิงตัน

[http://artidbiomed.blogspot.com/2012/03/blog-post\\_31.html](http://artidbiomed.blogspot.com/2012/03/blog-post_31.html)

การท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ (Medical Tourism) : สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ

<http://www.nia.or.th/innolinks/page.php?issue=200907&section=6>