

รายงานการเยี่ยมชมบริษัท Midwest Business Group on Health (MBGH)



1. ข้อมูลกิจการ

- ชื่อกิจการ: Midwest Business Group on Health (MBGH)
- ที่อยู่: 35 East Wacker Drive, Suite 1500
Chicago, Illinois 60601, U.S.A.
T. 312-372-9090 F. 312-372-9091
www.mbggh.org



2. บุคคลที่เข้าพบ Mr. Larry S. Boress, President and CEO

3. ข้อมูลธุรกิจ

- ปีที่จัดตั้ง: 1980
- สำนักงาน: นครชิคาโก มลรัฐอิลลินอยส์ ประเทศสหรัฐอเมริกา
- ประเภทของกิจการ : องค์กรไม่หวังผลกำไร (Non-Profit Organization) ให้บริการแก่สมาชิก ด้าน Health Care Benefits and Services โดยให้บริการ Networking ข้อมูลข่าวสาร การจัด Conference การให้ความรู้ การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ การค้นคว้าวิจัย รวมทั้งการจัดซื้อประกัน สุขภาพ/การรักษาพยาบาล ที่จะก่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลแก่กลุ่มสมาชิก
- จำนวนสมาชิก: มากกว่า 120 บริษัท ประกอบด้วยหน่วยงานภาครัฐและบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ และเป็นบริษัทชั้นนำของสหรัฐฯ ซึ่งมีจำนวนพนักงานรวมกันมากกว่า 4 ล้านคน และมีค่าใช้จ่ายด้านการรักษาพยาบาล/การประกันสุขภาพมูลค่ามากกว่า 4 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ต่อปี
- บริษัทรายใหญ่ที่เป็นสมาชิก อาทิ Abbott Laboratories, Ace Hardware, Baxter, Bayer, The Boeing Company, Caterpillar, City of Chicago, Federal Reserve Bank of Chicago, Ford Motor, Illinois Chamber of Commerce, Johnson & Johnson, Kraft Foods, Northwestern University/ Hospital, Office Max, PricewaterhouseCoopers, Proctor & Gamble, S.C Johnson, Sara Lee, Takeda, Target, University of Chicago, Walgreens ฯลฯ
- จำนวนพนักงาน 7 คน มีคณะกรรมการทำงาน (Board of Directors) รวมทั้งหมด 24 คน โดยมี Mr. Larry Boress ดำรงตำแหน่ง Board President

4. ข้อมูลที่ได้รับจากการเข้าพบ

Midwest Business Group on Health (MBGH) ก่อตั้งมานานกว่า 3 ทศวรรษ

โดยการรวมกลุ่มของบริษัทเอกชนชั้นนำเพียงไม่กี่บริษัทเมื่อปี 1980 ซึ่งได้แก่

บริษัท Ford, General Mills, Quaker Oats, Honeywell, IBM, Motorola,

Continental Bank, Deere & Co., Meredith Publishing, Allis Chalmers,

Esmark, FMC, IMC, ITW, Pullman ด้วยสาเหตุในช่วงเวลานั้น ผู้ประกอบการ/บริษัทในสหรัฐฯ ต่างประสบ

ปัญหาอัตราเงินเฟ้อสูงทางด้านค่ารักษาพยาบาล/ประกันสุขภาพ ซึ่งกฎหมายใหม่ของรัฐบาลไม่ได้ช่วยอะไร

มากนัก จึงต้องการหาแนวทาง/ทางออกด้วยตนเอง โดยมีวัตถุประสงค์ ในการทำงาน/ร่วมมือกันอย่างใกล้ชิด

ของกลุ่มสมาชิกเพื่อผลประโยชน์/การคุ้มครองด้านการรักษาพยาบาล/ประกันสุขภาพของนายจ้าง/ลูกจ้าง

ปัจจุบัน MBGH กลายเป็นองค์กร Non-Profit ขึ้นนำด้านการรักษาพยาบาล/ประกันสุขภาพของประเทศสหรัฐฯ

ซึ่งมีจำนวนสมาชิกมากกว่า 120 บริษัท ทั้งที่เป็นภาครัฐและบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ชั้นนำของสหรัฐฯ ซึ่ง

ประกอบด้วยจำนวนพนักงานรวมกันมากกว่า 4 ล้านคน และมีมูลค่าด้านค่าใช้จ่ายด้านประกันสุขภาพมากกว่า

4 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ต่อปี



ภารกิจหลักของ MBGH : ให้บริการด้านเครือข่าย (Networking) ที่ทรงพลังและแนวทาง/ทางออกด้านการ

คุ้มครอง/ผลประโยชน์การรักษาพยาบาล/ประกันสุขภาพ และเพื่อก้าวเป็นผู้นำ การประสานงานร่วมมือกัน

การให้ความรู้ กลุ่มสมาชิกเพื่อปรับปรุงคุณภาพ การบริการ ค่าใช้จ่าย/ต้นทุน ด้านการรักษาพยาบาลที่มี

ประสิทธิภาพและประสิทธิผล

กิจกรรมหลักของ MBGH

- **การให้ความรู้** ผ่านเครือข่าย (Learning Network) โดยมีกิจกรรม/โปรแกรมต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ และการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ของบริษัทชั้นนำและผู้เชี่ยวชาญซึ่งเป็นการส่งเสริมความร่วมมือระหว่างกลุ่มสมาชิกและผู้ถือผลประโยชน์ร่วมรายอื่นๆ



- **การค้นคว้า/การวิจัย :** MBGH เป็นผู้นำเข้าทางด้าน การตรวจสอบ การวิเคราะห์ และการรายงาน เกี่ยวกับการบริหารการจัดการ ด้านการดำเนินงานที่เกี่ยวกับสวัสดิการการรักษาพยาบาลของ บริษัทเอกชนและภาครัฐ รวมทั้งผลกระทบต่อการรักษาพยาบาลที่คุ้มครองลูกจ้างขององค์กร/บริษัท ในทุกๆ ปี จะนำการวิจัยใหม่ๆ ที่ได้ออกแบบไปประยุกต์ใช้เพื่อเป็นการทดสอบและประเมินผล กระทั่งสามารถระบุปัญหา/อุปสรรคต่างๆ เพื่อจะให้ประสบผลสำเร็จได้ และในทุกๆ ปี MBGH

จะส่งแบบสำรวจไปยังบริษัทเพื่อให้แจ้งการจัดอันดับความสำคัญต่อการบริหารจัดการ/การปรับปรุง/ด้านการรักษาพยาบาล/ประกันสุขภาพ ซึ่ง MBGH จะนำข้อมูลเหล่านี้ไปพัฒนาโปรแกรม/กิจกรรมต่างๆ ที่จะให้ความรู้แก่กลุ่มสมาชิก

- **การริเริ่ม/การสร้างสรรค์ต่อชุมชน :** MBGH ดำเนินการเสมือนตัวเร่งให้เกิดการเปลี่ยนแปลงและเป็นผู้ให้บริการที่จะนำผู้ถือประโยชน์ร่วมรายสำคัญๆ มาร่วมกันในการหาแนวทางการปรับปรุงด้านการรักษาพยาบาลของชุมชน MBGH จะเข้าไปมีส่วนร่วมและนำความร่วมมือในรูปแบบหลากหลายที่จะเน้นระบบการรักษาพยาบาล/ประกันสุขภาพ ในประเด็นคุณภาพ ความปลอดภัยและราคา
- **การซื้อสวัสดิการ/การคุ้มครองด้านการรักษาพยาบาล/ประกันสุขภาพ:** MBGH อยู่ในเครือของ Midwest Health Purchasers Foundation (MHPF) ซึ่งจะช่วยลดค่าใช้จ่ายโดยการจัดซื้อประกันสุขภาพเป็นกลุ่มแต่ยังคงรักษาสวัสดิการ/การคุ้มครอง/ผลประโยชน์

สรุปผลการเข้าพบ/ข้อเสนอแนะ

สำนักงานส่งเสริมการค้าฯ นครซิกาโก ได้หารือกับ Mr. Boress ในการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ Medical Tourism ของประเทศไทยในตลาดสหรัฐอเมริกา ซึ่ง Mr. Boress ได้ให้ข้อคิดเห็นว่า การที่จะทำให้บริษัท/นายจ้างในสหรัฐฯ เห็นความสำคัญในการซื้อประกันสุขภาพ/การรักษาพยาบาลในประเทศไทยให้กับลูกจ้างจะต้องมีความพร้อมด้านรายละเอียดของข้อมูล สถิติที่สำคัญๆ และเป็นประโยชน์ รวมทั้งค่าใช้จ่ายเปรียบเทียบกับโรคที่จะเข้ารับการรักษา (เปรียบเทียบในสหรัฐฯ และประเทศคู่แข่งอื่น) อีกทั้ง ข้อมูลรายละเอียดด้านคุณภาพของแพทย์ โรงพยาบาล ความปลอดภัย ประสบการณ์ของบริษัทที่เคยใช้บริการ ฯลฯ ซึ่งข้อมูลต่างๆ เหล่านี้จะต้องสามารถตอบคำถามว่า ทำไมต้องเป็นประเทศไทย (Why Thailand?)

อย่างไรก็ตามยังมีข้ออุปสรรคต่างๆ ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการ Medical Tourism ในต่างประเทศ

- นายจ้างไม่ต้องการให้พนักงาน/ลูกจ้างใช้สิทธิลางานเป็นระยะเวลานาน
- ผู้ป่วยต้องการอยู่กับหมอและโรงพยาบาลที่รู้จักและเคยมีประสบการณ์ในการใช้บริการ
- ผู้ป่วยต้องการอยู่ใกล้ชิดกับครอบครัว เพื่อนฝูง ที่สามารถเดินทางมาเยี่ยมเยียนที่โรงพยาบาลได้ง่าย
- ผู้ป่วยมีความกังวลต่อการเดินทางไกลที่ใช้เวลานาน
- ความไม่แน่ใจในเรื่องความรับผิดชอบของสถานที่รักษาพยาบาลในต่างประเทศที่จะรับผิดชอบหรือจ่ายค่าทดแทนหากการรักษาผิดพลาด
- ผู้ป่วยมีข้อกังวลด้านการสื่อสารด้านภาษา
- แพทย์สหรัฐฯ ไม่เต็มใจจะให้การรักษาปัญหาของคนไข้ หลังจาก รับการผ่าตัด/รักษาจากต่างประเทศ ด้วยเหตุผลด้านปัญหาประกัน/ความรับผิดชอบ
- โอกาสที่นายจ้างจะเป็นคดีความฟ้องร้องทางกฎหมายหากผลการรักษาผิดพลาด

สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ นครซิกาโก

1 เมษายน 2556