

ศูนย์ซูพีเรีย เอ.อาร์.ที.ยอมรับ AEC

พร้อมแผนดันไทยฮับในเอเชีย

ศูนย์ซูพีเรีย เอ.อาร์.ที.ขยายปีกรุกตลาดโลก พร้อมรับ AEC คาดตลาดรวมกว่าหมื่นล้านบาท เปิดศูนย์ในพม่า เช่นเอ็มโอยูกับเงินขยายฐานลูกค้า ชูจุดแข็งด้านเทคโนโลยี มีอัตราความสำเร็จเกินมาตรฐานโลก ใช้กลยุทธ์การตลาดแบบ Management Chain พร้อมดันไทยเป็นฮับในเอเชีย ล่าสุดได้รับรางวัล PM Export Award จากรัฐบาล

นายศรายุทธ อัสสมกร ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการศูนย์ซูพีเรีย เอ.อาร์.ที. ศูนย์รักษาผู้มีบุตรยากและวินิจฉัยพันธุกรรมตัวอ่อนที่มีผลสำเร็จด้านอัตราการตั้งครรภ์ในระดับสากล และมีเทคโนโลยีทันสมัยที่สุดแห่งหนึ่งในเอเชีย เปิดเผยว่า การเตรียมความพร้อมรับการเปิดเสรีอาเซียนในปี 58 ซึ่งทางศูนย์มีเป้าหมายอยู่แล้ว ที่จะขยายการทำงานและการให้บริการไปยังต่างประเทศ ทางศูนย์ฯ มีการเตรียมความพร้อมล่วงหน้ามาก่อนแล้ว 3 ปีที่ผ่านมา เพราะศูนย์ฯ ต้องเตรียมบุคลากร และฝึกอบรมให้ความรู้กับพันธมิตรในกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน อีกทั้งเตรียมงานด้านต่างๆ ในต่างประเทศ ซึ่งหมายความว่าศูนย์ฯ จะไม่ย้ายบุคลากรการแพทย์ไปที่อื่น แต่ศูนย์ฯ ในประเทศไทยตั้งเป้าเป็นศูนย์กลาง (ฮับ) การรักษาผู้มีบุตรยาก และวินิจฉัยพันธุกรรมที่มีประสิทธิภาพที่สุดในอาเซียน ซึ่งประเทศเพื่อนบ้านต้องมาเรียนรู้เทคโนโลยีจากประเทศไทย

“สิ่งที่รับประกันได้ว่าเรามีเทคโนโลยีทันสมัยที่สุดแห่งหนึ่งในเอเชีย เพราะนอกจากประเทศไทยแล้ว เทคโนโลยีนี้ยังพัฒนาและใช้ร่วมกับสำนักวิจัยพัฒนาที่อยู่ในประเทศออสเตรเลียเท่านั้น ในโลกปัจจุบันไม่มีประเทศอื่นที่ใช้เทคโนโลยีนี้ นอกจากเรื่องเทคโนโลยีเฉพาะแล้วยังมีการสร้างแหล่งที่ให้ตัวอ่อนเจริญเติบโตให้เสมือนอยู่ในมดลูกจริง เพื่อสร้างโอกาสให้เกิดการปฏิสนธิในอัตราส่วนที่สูง”

ล่าสุด เปิดศูนย์ฯ ให้บริการในประเทศพม่า นับเป็นครั้งแรกของการขยายสาขาครั้งแรกในต่างประเทศ หลังจากมีการร่วมงานในประเทศพม่ามาก่อนหน้านี้แล้วเป็นเวลากว่า 3 ปี ซึ่งได้รับการตอบรับจากผู้มาใช้บริการอย่างดียิ่ง นอกจากนี้ ศูนย์ฯ ยังดำเนินการลงนามความร่วมมือกับโรงพยาบาลควินอลิซาเบธ แห่งเมืองกวางเจา ประเทศจีน เพื่อเป็นการขยายฐานกลุ่มผู้มี



ศรายุทธ อัสสมกร

บุคลากรในประเทศจีนอีกด้วย

นายศรายุทธ กล่าวต่อว่า สำหรับในประเทศไทย ปัจจุบันสัดส่วนของผู้มาใช้บริการของศูนย์ฯ แบ่งเป็นชาวต่างชาติ 80% และชาวไทย 20% ซึ่งในชาวต่างชาติเป็นกลุ่มพม่าถึง 10% นั่นคือเหตุผลที่ศูนย์ฯ เห็นโอกาสในการนำเทคโนโลยีที่ทางศูนย์ฯ มี ซึ่งถือว่าเป็นศูนย์รักษาผู้มีบุตรยากเพียงแห่งเดียวในเอเชีย ไปเผยแพร่ในกลุ่มประเทศเอเชียด้วยกัน เพื่อดึงคนไข้เหล่านี้มาใช้บริการในประเทศไทย นอกจากนั้นการไปเปิดศูนย์ให้บริการในประเทศพม่า ยังเป็นการอำนวยความสะดวก เพิ่มความง่าย ลดความยุ่งยาก เพราะขั้นตอนการรักษาหลายเดือนเลยต้องให้บริการบางส่วนในพม่าก่อนที่จะเดินทางมาใช้บริการหลักในประเทศไทย และพม่ายังเป็นอีกประเทศหนึ่งที่มีโรคที่สามารถติดต่อทางพันธุกรรมสูง

ปัจจุบันความสำเร็จของผู้ที่มาใช้บริการของศูนย์อยู่ที่ 43% หากเทียบกับระดับสากลอยู่ที่ระดับ 38-40% นอกจากการรักษาผู้มีบุตรยากแล้ว ศูนย์ฯ ยังมีเจตนารมณ์ที่ต้องการลดการถ่ายทอดโรคทางพันธุกรรม ซึ่งกลยุทธ์การตลาดของศูนย์ฯ ที่ตั้งเป้าไว้ยังคงเน้นให้ความรู้แก่กลุ่มแพทย์ และประชาชนทั้งในและต่างประเทศ โดยเฉพาะเทคโนโลยีการคัดกรองตัวอ่อนให้ปลอดโรคทางพันธุกรรมก่อนการตั้งครรภ์ อาทิ โรคซาลส์ซีเมีย ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายใหญ่มากในประชากรกลุ่มประเทศในเอเชีย อัตราค่าบริการของศูนย์ฯ เมื่อเทียบกับต่างประเทศ ถือว่าประเทศไทยอยู่ในอัตราที่ต่ำมาก อยู่ที่ประมาณ 4-5 แสนบาทต่อการรักษา ขณะที่ในสหรัฐอเมริกา ราคาอยู่ที่ประมาณ 1 ล้านบาทต่อครั้ง จุดแข็งของศูนย์คือการทำการตลาดไม่ได้เน้นที่ราคา แต่จะเน้นความสำเร็จของการตั้งครรภ์เป็นหลัก ศูนย์ฯ มีอัตราการเติบโตของธุรกิจปีละ 50% แม้เทียบเป็นปริมาณเงิน เฉพาะของศูนย์ปีละกว่า 100 ล้านบาท หากเทียบกับตลาดรวมของทั้งเอเซียน่าจะอยู่ประมาณกว่าหมื่นล้านบาทต่อปี อย่างไรก็ตาม ในปีนี้มีการขยายเปิดศูนย์ที่จังหวัดอุดรธานี ใช้งบประมาณการลงทุน 40-50 ล้านบาท คาดว่าจะสามารถให้บริการได้ประมาณปลายปี

และเมื่อเร็วๆ นี้ ศูนย์ซูพีเรีย เอ.อาร์.ที. ได้รับรางวัล PM Export Award ประเภทธุรกิจบริการส่งออก (Best Service Provider) ซึ่งเป็นรางวัลสูงสุดของรัฐบาลที่มอบให้กับผู้ส่งออก และถือเป็นรางวัลที่สำคัญสำหรับศูนย์ฯ ที่ได้รับครั้งนี้ เพราะเป็นการยืนยันว่าธุรกิจรักษาผู้มีบุตรยากและวินิจฉัยพันธุกรรม เป็นธุรกิจที่มีความสำคัญ สร้างประโยชน์ต่อประเทศ และมีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในระดับสากล