



**ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในปี 2558 ที่ผ่านมา มีการเติบโตเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า**สะท้อนจากผลประกอบการของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ส่วนใหญ่มีการปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยมีรายได้รวมจำนวน 1.3แสนล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ10.5และมีกำไรสุทธิกว่า 1.6 หมื่นล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ10.9เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า จากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างเป็นทางการส่งผลให้จำนวนลูกค้าชาวต่างชาติมีจำนวนเพิ่มขึ้น ประกอบกับนโยบายของรัฐบาลที่จะผลักดันให้ประเทศไทยเป็น Medical Hub ของอาเซียน รวมถึงความนิยมดูแลสุขภาพและการปรับเปลี่ยนเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุของประเทศไทย อย่างไรก็ตาม ธุรกิจยังต้องระวังในด้านต้นทุนการให้บริการที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะต้นทุนค่าบริการทางการแพทย์ ค่าเวชภัณฑ์ เครื่องมืออุปกรณ์ทางการแพทย์ ค่าจ้างแพทย์และพยาบาลเป็นต้น ซึ่งอาจมีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการโรงพยาบาลเอกชนของลูกค้า

**ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในปี 2559 มีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง**ตามทิศทางการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นและการเติบโตของกลุ่มผู้ป่วยชาวต่างชาติที่เข้ามาทั้งรูปแบบของการรักษาและการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพกระแสความนิยมในการดูแลสุขภาพรวมถึงจำนวนประชากรผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ **กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในปี 2559 ยังคงเป็นกลุ่มลูกค้าผู้ดูแลสุขภาพ กลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มนักท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (Medical Tourism) และกลุ่มพนักงานชาวต่างชาติที่ทำงานในประเทศไทย (Expatriate หรือ EXPAT)** อย่างไรก็ตาม การแข่งขันของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนยังคงมีแนวโน้มรุนแรงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น จึงต้องมีการปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจในด้านอื่นๆ นอกเหนือจากการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจและการควมรวมกิจการเพื่อสร้างความแข็งแกร่งสำหรับรองรับการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว อาทิ การสร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจ เช่น จัดตั้งศูนย์การแพทย์เฉพาะทางเจาะตลาดกลุ่มเป้าหมายอย่างชัดเจน และการให้บริการแบบครบวงจรประกอบกับการรักษาด้วยแพทย์ที่มีฝีมือ และบริการด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย

 **สถานการณ์ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน**

ในปี 2558 ที่ผ่านมาประเทศไทยก้าวเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างเป็นทางการระบบการค่าการลงทุนระหว่างประเทศสมาชิกจะมีอุปสรรคลดลง ตลาดมีขนาดใหญ่ขึ้นเป็นตลาดระดับประชาคม นักลงทุนจากต่างชาติสามารถเข้ามาลงทุนในประเทศไทยได้ง่าย และการให้บริการด้านสุขภาพก็เป็นอีกภาคธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับนโยบายภาครัฐที่จะผลักดันให้ไทยเป็น Medical Hub ของภูมิภาคอาเซียน ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนต้องปรับตัวและเร่งสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจเพื่อรองรับการแข่งขันที่มีมากขึ้น

สำหรับธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนยังมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ตามการเพิ่มขึ้นและการเติบโตของกลุ่มผู้ป่วยชาวต่างชาติที่เข้ามาทั้งรูปแบบของการรักษาและการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ จากการเติบโตของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนยังเป็นผลมาจากกลยุทธ์ทางการตลาดไม่ว่าจะเป็นการขยายสาขาออกสู่ต่างจังหวัดหรือการควมรวมกิจการ ตลอดจนการพัฒนาธุรกิจไปสู่การให้บริการเพื่อส่งเสริมสุขภาพมากกว่าการรักษาโรคทั้งนี้การขยายตัวดังกล่าวสอดคล้องกับการเติบโตของผลการดำเนินงานของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยในปี 2558 ที่ผ่านมา พบว่ารายได้จากการให้บริการของ

มูลค่าอุตสาหกรรมโรงพยาบาลเอกชนที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์						
ลำดับ	ผู้ประกอบการ	รายได้ (หน่วย: ล้านบาท)		กำไร(ขาดทุน)สุทธิ (หน่วย: ล้านบาท)		กำไร(ขาดทุน)สุทธิ % yoy
		ปี 2557	ปี 2558	ปี 2557	ปี 2558	
1	บมจ.กรุงเทพเคมิคัล:BDMS	58,042.1	65,188.3	7,393.5	7,917.5	7.1
2	บมจ.โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์:RH	15,910.5	17,942.0	2,730.3	3,435.8	25.8
3	บมจ.สมิติเวช:SVH	9,855.1	10,104.6	1,281.2	1,357.4	6.0
4	บมจ.บางกอก เช่น ฮอสปิเทล: BCH	5,381.5	5,854.6	521.9	527.3	1.0
5	บมจ.โรงพยาบาลวิภาวดี:VIBHA	5,073.9	5,585.2	596.1	735.7	23.4
6	บมจ.โรงพยาบาลรามคำแหง:RAM	3,866.4	3,969.2	1,010.2	1,018.3	0.8
7	บมจ.เชียงใหม่รามธุรกิจการแพทย์:CMR	2,978.7	3,359.2	386.9	500.8	29.4
8	บมจ.โรงพยาบาลจุฬารัตน์:CHG	2,714.8	3,178.8	480.6	538.4	12.0
9	บมจ.โรงพยาบาลนวมินทร์:NTV	1,894.8	1,911.8	265.4	298.3	12.4
10	บมจ.ศศิรินทร์:SKR	1,879.4	2,026.6	158.1	115.5	-26.9
11	บมจ.โรงพยาบาลมหาชน:M-CHAI	1,829.1	1,955.9	117.9	168.6	43.0
12	บมจ.โรงพยาบาลเอกชล:AHC	1,524.5	1,531.3	181.7	160.2	-11.8
13	บมจ.ศรีรัชชัยวิวัฒน์:VH	1,276.4	1,368.7	94.4	101.5	7.5
14	บมจ.ธนบุรี เมดิคอล เซ็นเตอร์:KDH	354.6	450.4	(-32.5)	(-43.7)	-34.5
15	บมจ.วัฒนาการแพทย์:NEW	289.9	325.4	11.1	13.0	17.1
16	บมจ.โรงพยาบาลลาดพร้าว:PH	-	1,255.7	-	100.5	-
รวม		112,871.7	124,752.0	15,229.2	16,888.2	10.9

ที่มา : ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนมีจำนวน 1.3 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.5 และมีกำไรสุทธิกว่า 1.6 หมื่นล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.9 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ธุรกิจจะมีกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องแต่ยังต้องระมัดระวังต้นทุนที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเช่นกัน โดยเฉพาะต้นทุนการให้บริการ เช่น ต้นทุนคยา ค่าเครื่องมือแพทย์ ค่าจ้างแพทย์และพยาบาล เป็นต้น

ปัจจุบันจำนวนโรงพยาบาลเอกชน เดือนกันยายน ปี 2558 มีจำนวนทั้งสิ้น 343 แห่ง เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.3 และมีจำนวนเตียงรวม 34,664 เตียง เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.0 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยตั้งอยู่ในพื้นที่กรุงเทพฯ จำนวน 104 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 30.3 และมีเตียงผู้ป่วย 13,935 เตียง คิดเป็นร้อยละ 40.2 ของจำนวนทั่วประเทศ สะท้อนให้เห็นว่าธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนส่วนใหญ่กระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพฯ เป็นหลัก เมื่อเทียบกับจำนวนสถานพยาบาลเอกชนทั่วประเทศที่มีจำนวนทั้งสิ้น 343 แห่ง สะท้อนถึงแนวโน้มการแข่งขันของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในพื้นที่กรุงเทพฯ ที่คาดว่าจะมีความรุนแรงเพิ่มขึ้น เพราะนอกจากคู่แข่งโดยตรงจากธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนด้วยกันเองแล้วยังต้องเผชิญกับคู่แข่งทางอ้อม คือโรงพยาบาลภาครัฐที่ได้มีการพัฒนาและปรับปรุงการบริการเพื่อให้ความสะดวกและมีคุณภาพเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายระดับมากยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตาม ปัญหาหลักของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนยังคงเป็นเรื่องของการขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์ ซึ่งสะท้อนจากอัตราส่วนเจ้าหน้าที่แพทย์ต่อจำนวนประชากรที่ 1:3,347 เป็นอัตราส่วนที่ค่อนข้างสูงกว่าเกณฑ์ซึ่งมาตรฐานของ WHO Standard กำหนดไว้ที่ 1:1,000 ทำให้โรงพยาบาลเอกชนส่วนมากใช้วิธีดึงแพทย์จากโรงพยาบาลรัฐมาเป็นการชั่วคราว สะท้อนจากจำนวนแพทย์ประเภทชั่วคราวที่มีจำนวนสูงกว่าแพทย์ประจำประมาณ 3 เท่า

ปี 2558	แห่ง	%	Growth	เตียง	%	Growth
กรุงเทพฯ	104	30.3%	2.0	13,935	40.2%	-1.9
ภูมิภาค	239	69.7%	5.3	20,729	59.8%	3.0
รวมทั้งประเทศ	343	100%	4.3	34,664	100%	1.0

ที่มา : สำนักสถานพยาบาลและประกอบโรคศิลปะกรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุขและระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ทรัพยากรสุขภาพ (ข้อมูล ณ 25มี.ค. 59)

ประเภทบุคลากร	อัตราส่วนแพทย์รัฐต่อประชากร	WHO Standard	จำนวนแพทย์ รพ.เอกชน	
			ประจำ	ชั่วคราว
แพทย์	1: 3,347	1: 1,000	5,590	15,114
ทันตแพทย์	1: 11,668	1: 10,000	444	1,588
พยาบาลวิชาชีพ	1: 456	1: 500	16,668	6,296

ที่มา : กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ และกรมการปกครอง, กระทรวงมหาดไทย



### แนวโน้มของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน

**ทิศทางของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนปี 2559** คาดว่ารายได้ของกลุ่มธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนจะเติบโตได้ดีจากกระแสความนิยมการดูแลสุขภาพที่เพิ่มมากขึ้น จำนวนประชากรผู้สูงอายุที่เพิ่มสูงขึ้น การสนับสนุนจากนโยบายจากภาครัฐ การเปิดเสรีทางการค้าหรือประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community) รวมถึงการส่งเสริมให้กลุ่มคนไขชาวต่างชาติมาท่องเที่ยวพักผ่อนในเชิงสุขภาพมากขึ้น โดยโรงพยาบาลเอกชนได้มีการปรับกลยุทธ์เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังกล่าว พร้อมทั้งเปิดศูนย์แพทย์เฉพาะทางเพิ่มมากขึ้นเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน

**ทิศทางการแข่งขันของธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน** คาดว่าจะแข่งขันกันอย่างเข้มข้นมากขึ้น โดย ในระยะต่อไปคาดว่า จะยังคงเห็นภาพโรงพยาบาลเอกชนต่างๆ ที่ยังคงมุ่งเน้นกลยุทธ์ในด้านการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจและการควมรวมกิจการ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจสำหรับรองรับการแข่งขันที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้นทั้งจากภายในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศคู่แข่ง เช่น สิงคโปร์ฮ่องกง มาเลเซีย และอินเดีย ที่มีเป้าหมายกลุ่มคนไข้ อาทิ ชาวยุโรป เอเชีย และตะวันออกกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มเดียวกัน นอกจากนี้ ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนยังคงต้องมีการปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจในด้านอื่นๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพ ในการแข่งขัน เช่น การสร้างความน่าเชื่อถือ การลดต้นทุนการดำเนินงานการสร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจ อาทิ การจัดตั้งศูนย์ การแพทย์เฉพาะทาง การเจาะตลาดกลุ่มเป้าหมายอย่างชัดเจน การขยายตลาดดึงดูดนักท่องเที่ยวและการให้บริการแบบครบวงจร โดยการรักษาด้วยแพทย์ที่มีฝีมือพร้อมเทคโนโลยีที่ทันสมัยรวมถึงมีบริการเสริมด้านสุขภาพต่างๆ เช่น


- **ธุรกิจดูแลผู้สูงอายุ หรือ Nursing Home** จากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรไปสู่สังคมผู้สูงอายุ ซึ่งทำให้อัตราของผู้สูงอายุมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในสังคมยุคปัจจุบันที่ส่วนใหญ่จะต้องออกไปทำงานนอกบ้าน ทำให้มีเวลาในการดูแล ผู้สูงอายุในครอบครัวน้อยลง จึงทำให้บุตรหลานใช้บริการธุรกิจดูแลผู้สูงอายุซึ่งมีบุคลากรทางการแพทย์ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ในการดูแลผู้สูงอายุมากขึ้น

- **การเพิ่มบริการที่ตอบโจทย์ Trend สุขภาพ Health Care** การให้ความรู้เรื่องการออกกำลังกายควบคู่ ไปกับการควบคุมโภชนาการอาหารที่ถูกต้อง ปัจจุบันมีกลุ่มคนจำนวนมากหันมาดูแลสุขภาพ ทำให้โรงพยาบาลเอกชนมีการ ขยายการให้บริการดังกล่าว โดยการจัดทีมแพทย์หรือบุคลากรที่เกี่ยวข้องและมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องดังกล่าว อาทิ นักโภชนาการ นักวิทยาศาสตร์การกีฬา ก็จะสามารถรองรับกับความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นในอนาคต

- **กลุ่มนักท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (Medical Tourism)** คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80 ของคนไข้ชาวต่างชาติทั้งหมด ที่รับการรักษาพยาบาลในประเทศไทย โดยตลาดหลักของไทย ได้แก่ พม่า ญี่ปุ่น ตะวันออกกลางและยุโรป สำหรับตลาดใหม่ ที่มีโอกาสเติบโตสูง ได้แก่ อาเซียนและจีน ซึ่งตลาด Medical Tourism เป็นตลาดที่เริ่มมีการแข่งขันรุนแรง โดยคู่แข่งที่สำคัญ ของไทยคือ สิงคโปร์และมาเลเซีย

- **กลุ่มพนักงานชาวต่างชาติที่ทำงานในประเทศไทย (Expatriate หรือ EXPAT)** คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20 ของจำนวนคนไข้ชาวต่างชาติทั้งหมดที่เข้ารับการรักษาพยาบาลในไทย ซึ่งภายหลังการเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) คาดว่านักลงทุนต่างชาติที่มีศักยภาพและกำลังซื้อสูงโดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่น เกาหลีใต้ สหรัฐฯ และยุโรป เป็นต้น จะเข้ามาลงทุน และทำงานในไทยเพิ่มมากขึ้น ซึ่งการเข้ามาของนักลงทุนอาจรวมถึงการเข้ามาของคู่สมรส บุตรหลานหรือผู้ติดตามที่จะเข้ามาพัก อาศัยในประเทศไทยด้วย จึงทำให้ประเทศไทยมีโอกาสในการขยายฐานลูกค้าในกลุ่มนี้ได้

**แผนการดำเนินธุรกิจของโรงพยาบาลเอกชน** ด้วยปัจจัยหลายๆ ประการที่ผลักดันให้โรงพยาบาลเอกชนในประเทศ ขยายตัวในปีที่ผ่านมาส่งผลให้โรงพยาบาลเอกชนแต่ละแห่งต่างวางแผนการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

ผู้ประกอบการ	กลยุทธ์ด้านการดำเนินธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน
 <p><b>บมจ.โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์(BH)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- แผนลงทุน 3-5 ปี งบลงทุน 1.1 หมื่นล้านบาท โดยขยายโรงพยาบาลแห่งที่ 2 บนที่ดิน 5 ไร่ ติดถนนเพชรบุรี คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างได้ในปี 2559 โดยจะเป็นโรงพยาบาลขนาด 220 เตียง</li> <li>- ตั้งศูนย์วินิจฉัยโรคในต่างประเทศ เปิดที่แรกที่ประเทศเมียนมา และที่เหลือ อาทิ กัมพูชา ลาว ตะวันออกกลาง สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ภายใน 3-5 ปีข้างหน้า และคาดว่าจะรายได้จากเมียนมา จะเข้ามาในปี 2559</li> <li>- ริโนเวตเพิ่มพื้นที่ห้องตรวจ-ห้องพัก เพื่อรองรับคนไข้ที่มาใช้บริการเป็นต่างชาติ 5.2 แสนคน จากกว่า 190 ประเทศลงทุนเพิ่มพื้นที่ที่ประมาณ 2.5 หมื่น ตร.ม. เป็นอาคาร 3 หลัง ขนาด 7 ชั้น สำหรับพื้นที่จอดรถ แผนกเทรนนิ่ง เอดูเคชั่นเซ็นเตอร์ และคลินิกผู้ป่วยนอก งบการลงทุน ก่อสร้างราว 3,000 ล้านบาท ดำเนินการในปี 2559</li> </ul>

ผู้ประกอบการ	กลยุทธ์ด้านการดำเนินธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน
 <p>บมจ.โรงพยาบาลวิภาวดี(VIBHA)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีแผนที่จะเปิดโรงพยาบาลเพิ่มใหม่ภายในปี 2559-2563 รวมถึงการขยายกิจการของโรงพยาบาลที่มีอยู่ เพื่อเพิ่มจำนวนเตียงทั้งหมดให้แต่ละระดับ 3,992 เตียง เน้นลงทุนในเขตกรุงเทพมหานครและภาคตะวันออกเป็นหลักเนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีกำลังซื้อสูงจากการเป็นแถบนิคมอุตสาหกรรม</li> </ul>
 <p>บมจ.สมิติเวช(SVH)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ลงทุนล่าสุดประมาณ 100 ล้านบาท เปิดครีติกัล แคร่คอมเพล็กซ์ (The New Critical Care Complex) ซึ่งเป็นห้องผ่าตัดที่ทันสมัยจากประเทศเยอรมนีผสมผสานกับประเทศญี่ปุ่น เพื่อรองรับการให้บริการที่มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น</li> <li>- เน้นจับกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติที่บินมารักษาและที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย ปัจจุบันสาขาสุขุมวิทมีสัดส่วนต่างชาติประมาณ 40% เป็นคนญี่ปุ่น เมียนมา ลาว กัมพูชาและบังกลาเทศ ส่วนสาขาศรีนครินทร์จะเป็นกลุ่มลูกค้าชาวตะวันออกกลางเป็นหลัก</li> </ul>
 <p>กลุ่ม บมจ.กรุงเทพดุสิตเวชการ</p> <p>ประกอบด้วยโรงพยาบาลกรุงเทพ, โรงพยาบาลสมิติเวช, โรงพยาบาลบีเอ็นเอช, โรงพยาบาลพญาไท, โรงพยาบาลเปาโลและโรงพยาบาลรอยัล</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เป้าหมายปี 2559 ตั้งเป้ารายได้เติบโตร้อยละ 12-13 และรักษาระดับอัตรากำไรสุทธิให้อยู่ที่ร้อยละ 12-13</li> <li>- วางแผนระยะยาว 5 ปี (59-63) จะมีการขยายเครือข่ายโรงพยาบาลไปยังภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกเพิ่มมากขึ้น บริษัทตั้งเป้าเพิ่มสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 50ตามแผนระยะยาว 5 ปี (59-63) จากปัจจุบันสัดส่วนรายได้ต่างประเทศอยู่ที่ร้อยละ 30 และสัดส่วนรายได้ในประเทศจะลดลงมาอยู่ที่ร้อยละ 50</li> <li>- วางแผนเพิ่มสัดส่วนรายได้จากธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงพยาบาล (non-hospital) อย่างเช่น ประกันสุขภาพและร้านอาหาร ให้เพิ่มเป็นร้อยละ 5-10 จากปัจจุบันอยู่ที่ร้อยละ 3 ซึ่งธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่บริหารจัดการง่ายกว่าธุรกิจโรงพยาบาลและให้มาร์จิ้นสูงเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 18</li> <li>- ภายในสิ้นปี 59 บริษัทจะมีโรงพยาบาลในเครือทั้งหมด 50 แห่ง จากปัจจุบันมีโรงพยาบาลทั้งหมดอยู่ที่ 42 แห่ง และปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงพยาบาลในประเทศอีก 2 แห่ง คือ โรงพยาบาลเปาโล เมโมเรียล รังสิต โดยจะเริ่มเปิดดำเนินการภายในปลายปีนี้ และโรงพยาบาลจอมเทียน พัทยา จะให้บริการในช่วงปลายปี 59</li> <li>- ในปี 59 บริษัทจะมีการซื้อโรงพยาบาลในประเทศเพิ่มเข้ามาอีก 3 แห่ง เพื่อให้ได้เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และจะส่งผลให้รายได้ในปี 60 จะมีการเติบโตขึ้นก้าวกระโดดด้วยเพราะธุรกิจโรงพยาบาลใหม่เริ่มมีผลการดำเนินงาน</li> </ul>
 <p>กลุ่ม บมจ.บางกอก เชน ฮอสปิทอล (BCH)</p> <p>ประกอบด้วยโรงพยาบาลเวสต์เมดิคอลเซ็นเตอร์, โรงพยาบาลเกษมราษฎร์,โรงพยาบาลการุญเวช</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- วางแผนขยายจำนวนเตียงและห้องตรวจสำหรับให้บริการผู้ป่วยนอกจำนวน 383 ห้องตรวจ ซึ่งสามารถให้บริการรองรับผู้ป่วยนอกได้จำนวน 15,320 คนต่อวัน มีทั้งบุคลากรทางการแพทย์ที่เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ อุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ทันสมัยและมีเทคโนโลยีระดับสูง</li> <li>- ล่าสุด BCH ได้ซื้อโรงพยาบาลโสธรเวช ขนาด 200 เตียง ราคาซื้อประมาณ 400 ล้านบาท ใน จ.ฉะเชิงเทรา เมื่อต้นเดือน พฤษภาคม 2558 และได้เปิดโรงพยาบาลการุญเวชรัตนานิเบร์ ให้รองรับการขยายตัวของผู้บริโภค</li> </ul>



## ปัจจัยเชิงบวกและปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลต่อธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน

 <p><b>ปัจจัยเชิงบวก</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>ค่ารักษาพยาบาล</b> ของโรงพยาบาลเอกชนระดับแนวหน้าของไทยอยู่ในระดับต่ำกว่าประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น ยุโรป สหรัฐอเมริกา และสิงคโปร์ ในขณะที่มาตรฐานบริการเป็นที่ยอมรับในระดับสากล</li> <li>➤ <b>การท่องเที่ยวทางการแพทย์ (Medical Tourism)</b> ยังมีแนวโน้มเติบโตและไทยก็เป็นหนึ่งในประเทศที่น่าจะได้รับอานิสงส์ดังกล่าวจากการเป็นประเทศที่มีชื่อเสียงทางด้านบริการทางการแพทย์และการท่องเที่ยว ส่งผลให้การขยายตลาด Medical Tourism ของประเทศไทยนอกจากความมีชื่อเสียงในการรักษาและความคุ้มค่าคุ้มราคาแล้ว ยังมีชื่อเสียงทางด้านบริการและการบริการ จึงสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและจูงใจให้กลุ่ม Medical Tourism เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวเชิงสุขภาพได้เพิ่มขึ้น</li> <li>➤ <b>สัดส่วนของประชากรสูงอายุที่เพิ่มขึ้น</b> โดยปัจจุบันประชากรที่มีอายุเกินกว่า 60 ปีขึ้นไปมีสัดส่วนกว่าร้อยละ 10 ของประชากรทั้งหมดและมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งประชากรกลุ่มนี้มีโอกาสเข้ารับการรักษาจากโรงพยาบาลเพิ่มขึ้น</li> <li>➤ <b>กลุ่มลูกค้า EXPAT</b> มีแนวโน้มเข้ามาลงทุนทำธุรกิจหรือเดินทางเข้ามาทำงานในประเทศไทยหรือประเทศเพื่อนบ้าน (CLMV) เพิ่มขึ้นจึงเป็นโอกาสที่ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนของไทยจะรองรับกลุ่มลูกค้า EXPAT ที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยหรือประเทศเพื่อนบ้าน (CLMV) เนื่องจากระบบการให้บริการด้านสาธารณสุขของประเทศเพื่อนบ้านอาจยังไม่เพียงพอกับความต้องการ</li> </ul>
 <p><b>ปัจจัยเสี่ยง</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>ภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวได้ช้า</b> ส่งผลให้คนไทยบางส่วนมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายมากขึ้น โดยเฉพาะการเข้ารับรักษาในโรงพยาบาลเอกชน โดยกลุ่มที่มีรายได้ระดับกลางเริ่มหันมาใช้บริการโรงพยาบาลของรัฐการใช้สิทธิ์ประกันสังคม หรือเลือกซื้อยาจากร้านขายยามารับประทานเองมากกว่าการเข้ารับรักษาพยาบาลตามสถานพยาบาล</li> <li>➤ <b>บุคลากรทางการแพทย์</b> โดยเฉพาะแพทย์ผู้เชี่ยวชาญในสาขาต่างๆ ในประเทศไทยอยู่ในภาวะขาดแคลนทำให้อัตราค่าจ้างแพทย์ผู้เชี่ยวชาญสูงมาก รวมทั้งการขยายบริการของโรงพยาบาลอาจประสบปัญหาขาดแคลนด้านบุคลากรทางการแพทย์ได้ นอกจากนี้การที่แพทย์ไทยมีคุณภาพในการรักษาที่สูง เป็นที่ยอมรับของนานาชาติส่งผลให้แพทย์ไทยเป็นที่ต้องการมากขึ้น โดยเฉพาะภายหลังการเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ซึ่งสามารถเคลื่อนย้ายบุคลากรทางการแพทย์ได้อย่างเสรีมากขึ้นอาจทำให้บุคลากรทางการแพทย์ของไทย โดยเฉพาะแพทย์เฉพาะทางมีการเคลื่อนย้ายไปต่างประเทศ</li> <li>➤ <b>ต้นทุนการให้บริการ</b> ทั้งในส่วนของเครื่องมือและเทคโนโลยีการรักษาทางการแพทย์ รวมถึงยาและเวชภัณฑ์ต่างๆ มีแนวโน้มปรับราคาขึ้นจากปัญหาความผันผวนของค่าเงินบาทส่งผลให้ต้องมีการปรับราคาค่าบริการทางการแพทย์ ค่าเวชภัณฑ์ ค่าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ซึ่งอาจส่งผลให้ผู้ป่วยชาวต่างชาติชะลอการตัดสินใจเข้ามารักษาในไทย</li> </ul>