

เศรษฐกิจการค้าในประเทศมีความเข้มแข็ง เป็นธรรม และพร้อมรับต่อการเปลี่ยนแปลง

สำนักส่งเสริมการแข่งขันทางการค้า  กรมการค้าภายใน ฉบับที่ 13 เดือนมกราคม พ.ศ.2557

รวมธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน เพิ่มประสิทธิภาพหรือลดการแข่งขัน



มองโลกแข่งขัน เป็นจุลสารรายเดือน มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นศูนย์กลางแลกเปลี่ยน และเผยแพร่ข้อมูล ข้อความเห็น
ในประเด็นเกี่ยวกับการแข่งขันทางการค้าที่เกิดขึ้นทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ

รวมธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน เพิ่มประสิทธิภาพหรือลดการแข่งขัน

ปี 2558 ไทยและประเทศอื่นๆ ในอาเซียนรวม 10 ประเทศ จะก้าวเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างเป็นทางการ ระบบการค้าการลงทุนระหว่างประเทศสมาชิกจะมีอุปสรรคลดลง ตลาดมีขนาดใหญ่ขึ้นเป็นตลาดระดับประชาคม นักลงทุนจากต่างชาติสามารถเข้ามาลงทุนในประเทศไทยได้ง่ายขึ้น ก่อปรกฏไทยได้ผูกพันเปิดตลาด ครบคลุมสาขาบริการหลัก อาทิ บริการธุรกิจ บริการด้านสุขภาพ บริการสิ่งแวดล้อมประกอบกับนโยบายที่จะผลักดันให้ไทยเป็น Medical Hub อาจเป็นส่วนหนึ่งที่กระตุ้นให้ผู้ประกอบการธุรกิจโรงพยาบาลต้องปรับตัวและเร่งสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจเพื่อรองรับการแข่งขันที่รุนแรง โดยเฉพาะโรงพยาบาลเอกชนนับเป็นธุรกิจหนึ่งที่มีความตื่นตัวและมีการเปลี่ยนแปลงอย่างชัดเจนในระยะหลายปีที่ผ่านมา

โครงสร้างตลาดและการแข่งขัน

ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนเป็นตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด (Monopolistic Competition Market) จากข้อมูลของกระทรวงสาธารณสุข ปี 2554 ประเทศไทยมีโรงพยาบาลเอกชนรวม 322 แห่ง ในจำนวนนี้เป็นกลุ่มโรงพยาบาลขนาดใหญ่ 4 กลุ่ม รวม 55 แห่ง มีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 28 ได้แก่ กลุ่มโรงพยาบาล กรุงเทพ (27 แห่ง) กลุ่มโรงพยาบาลธนบุรี (18 แห่ง) กลุ่มโรงพยาบาลเกษมราษฎร์ (6 แห่ง) และกลุ่มโรงพยาบาลบางปะกอก (4 แห่ง) อนึ่ง โครงสร้างธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในประเทศไทยมีการเปลี่ยนแปลงมาเป็นระยะ และเริ่มเห็นได้ชัดเจนตั้งแต่ปี 2552 เป็นต้นมา โดย บมจ.กรุงเทพดุสิตเวชการ (BGH) หรือกลุ่มโรงพยาบาลกรุงเทพ เริ่มเข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนของ บมจ.ประสิทธิ์พัฒนา (PYT-กลุ่มโรงพยาบาลพญาไท) คิดเป็นร้อยละ 19.47 ต่อมาในปี 2553 ได้เข้าซื้อหุ้น บมจ.โรงพยาบาลกรุงธน (KDH) ร้อยละ 20.01 ปี 2554 BGH ได้ควบรวมและรับโอนกิจการทั้งหมดของ บมจ.เฮลท์ เน็ดเวิร์ค (เป็น Holding company ที่ถือหุ้นใน บมจ.ประสิทธิ์พัฒนาและบริษัทที่ประกอบกิจการกลุ่มโรงพยาบาลเปาโล) ทำให้ BGH มีโรงพยาบาลเพิ่มขึ้นอีก 8 แห่ง ปี 2555 BGH ได้เข้าซื้อหุ้น



บมจ.โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 23.88 และ บจ.โรงพยาบาลกรุงเทพอุดร (บริษัทย่อยของ BGH) เข้าซื้อกิจการจากโรงพยาบาลอุดรปัญญาวุธมาดำเนินการเองและเปลี่ยนชื่อเป็นโรงพยาบาลกรุงเทพอุดร ทำให้ปัจจุบันกลุ่มโรงพยาบาลกรุงเทพมีเครือข่ายในประเทศไทยรวม 27 แห่ง และมีสาขาในประเทศกัมพูชาอีก 2 แห่ง ภายใต้ชื่อโรงพยาบาลกรุงเทพ 15 แห่ง, โรงพยาบาลพญาไท 4 แห่ง, โรงพยาบาลเปาโล 4 แห่ง, โรงพยาบาลสมิติเวช 3 แห่ง และโรงพยาบาลบีเอ็นเอช 1 แห่ง คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดรวมประมาณร้อยละ 15 ของโรงพยาบาลเอกชนทั้งหมด



ทั้งนี้ มีข้อน่าสังเกตว่า BGH มีการถือหุ้นในโรงพยาบาลที่มีศักยภาพและมาตรฐานอีกหลายแห่ง เช่น โรงพยาบาลรามคำแหง (38%) โรงพยาบาลกรุงธน (20%) โรงพยาบาลเอกอุดร (28%) โดยที่แม้ว่าในขณะนี้การถือหุ้นดังกล่าว BGH ไม่ได้มีส่วนร่วมในการบริหาร แต่ในอนาคตหากมีการควบรวมกิจการหรือเข้าซื้อหุ้นเพิ่มขึ้นจนถึงระดับที่สามารถควบคุมกิจการได้ อาจทำให้ไม่มีการแข่งขันระหว่างโรงพยาบาลทั้ง 4 แห่ง ผลจากการรวมธุรกิจและเข้าซื้อกิจการโรงพยาบาลขนาดใหญ่ที่มีมาตรฐานรวมทั้งมีฐานลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง อาจคาดการณ์ได้ว่ากลุ่มโรงพยาบาลกรุงเทพจะเป็นกลุ่มโรงพยาบาลขนาดใหญ่ที่มีประสิทธิภาพมีความสามารถในการพัฒนาศักยภาพ ทั้งด้านการรักษาพยาบาล การบริการทั่วไป มีเครื่องมือทางการแพทย์ที่ทันสมัย สามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ทั้งในระดับภูมิภาคและระดับโลก อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาด้านคู่แข่งชั้นโรงพยาบาลเอกชนในประเทศที่มีมาตรฐานการรักษาระดับสูงใกล้เคียงกันพบว่ามีเหลืออยู่ไม่มากนักและเป็นโรงพยาบาลที่มีขนาดเล็กกว่าโดยเปรียบเทียบ (มีจำนวนเตียงน้อย-สามารถรองรับผู้ป่วยได้น้อยกว่า) เช่น โรงพยาบาลศิริราชปิยมหาราชการุณย์ โรงพยาบาลวิชัยยุทธ โรงพยาบาลธนบุรี โรงพยาบาลวิภาวดี เป็นต้นนั้นอาจแสดงได้อีกนัยหนึ่งว่า ผู้รับบริการจะมีทางเลือกในการรักษาพยาบาลลดลง

๗ อนุ

แม้ว่าการรวมธุรกิจ (Mergers) จะก่อให้เกิดประสิทธิภาพและเพิ่มความสามารถในการแข่งขันอยู่หลายประการ เช่น เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economic of Scale) เพิ่มอำนาจการต่อรอง (Bargaining Power) และเป็นกลยุทธ์สำคัญที่จะช่วยเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจได้รวดเร็วกว่าวิธีอื่น รวมทั้งอาจเป็นผลดีต่อการพัฒนาธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนของประเทศให้มีมาตรฐานในระดับสากลและเป็นที่ยอมรับของนานาประเทศ แต่ในอีกด้านหนึ่งการรวมธุรกิจย่อมส่งผลกระทบต่อการแข่งขันไม่มากนักน้อยเช่น หลังการควบรวมระหว่างธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนจะทำให้จำนวนคู่แข่งลดลง ผู้ควบรวมมีอำนาจตลาดสูงขึ้น และเมื่อมีอำนาจตลาดสูงจนสามารถครอบครองตลาดได้อาจใช้ความได้เปรียบกำหนดอัตราค่าบริการทางการแพทย์ ค่าเวชภัณฑ์ และอื่นๆ เพิ่มขึ้นจนเกินสมควรได้โดยง่าย ในขณะที่ผู้รับบริการควรจะได้รับประโยชน์สูงสุดจากการเพิ่มประสิทธิภาพ แต่อาจต้องรับภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มสูงขึ้นจนเกินสมควร อย่างไรก็ตามหากผู้ประกอบการธุรกิจมีพฤติกรรมดังกล่าว อาจเข้าข่ายความผิดตามมาตรา 25 และมาตรา 29 แห่ง พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้า พ.ศ.2542 ซึ่งกำหนดห้ามมิให้ผู้ประกอบธุรกิจกำหนดราคาสินค้าและบริการอย่างไม่เป็นธรรม



สำหรับผลกระทบในด้านคู่แข่งชั้นอาจเป็นการเพิ่มอุปสรรคในด้านคู่แข่งชั้นอาจเป็นการเพิ่ม อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของผู้แข่งขันรายใหม่ ซึ่งเป็นการลดการแข่งขันโดยทางอ้อม เนื่องจากผู้ควบรวมมีความแข็งแกร่ง และมีความได้เปรียบมากกว่าทั้งในด้านเงินทุน ต้นทุน ความเชี่ยวชาญ เทคโนโลยี หรือด้านอื่นๆ เมื่อเทียบกับโรงพยาบาลเอกชนทั่วไป

ดังนั้น สิ่งที่ต้องต้องตระหนักคือ “การรวมธุรกิจของกลุ่มโรงพยาบาลเอกชน จะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้รับบริการและระบบเศรษฐกิจของประเทศอย่างแท้จริง หรือจะเกิดผลกระทบลดการแข่งขัน ในตลาด” มากกว่ากัน

สำหรับมาตรา 26 แห่ง พ.ร.บ.การแข่งขันทางการค้า พ.ศ.2542 เป็นบทบัญญัติหนึ่งที่กำหนดขึ้นเพื่อป้องกันการรวมธุรกิจที่อาจก่อให้เกิดการผูกขาด ลด หรือจำกัดการแข่งขัน โดยกฎหมายไม่มีเจตนารมณ์ที่จะสร้างอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจแต่อย่างใด ในทางกลับกันกฎหมายมุ่งส่งเสริมธุรกิจในประเทศให้เข้มแข็งและเติบโตเพื่อแข่งขันตามกลไกตลาด อันจะส่งผลดีต่อผู้บริโภคและสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจของประเทศโดยรวม



เกร็ดความรู้

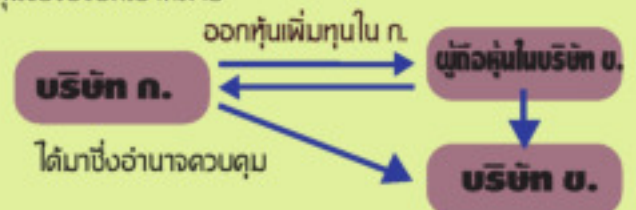
การควบรวมกิจการทำได้ 4 วิธีดังนี้

1. การได้มาซึ่งหุ้น (Share Acquisition) การได้มาซึ่งหุ้นของกิจการเป็นวิธีหนึ่งของการควบรวมกิจการโดยที่กิจการแห่งหนึ่งเข้าไปซื้อหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงของกิจการอีกแห่งหนึ่งทั้งหมดหรือบางส่วน โดยกิจการที่เข้าไปซื้อหุ้นนั้นอาจจะเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหาร หรือไม่ก็ได้ อนึ่ง การได้มาดังกล่าวอาจทำได้โดยวิธีหุ้นแลกหุ้นกัน (Share Swap) โดยบริษัทผู้ซื้อออกหุ้นเพิ่มทุนใหม่เพื่อแลกกับหุ้นเดิมที่ถือโดยผู้ถือหุ้นของบริษัทเป้าหมายก็ได้ ผลก็คือ บริษัทผู้ซื้อเข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทเป้าหมาย ในขณะที่ผู้ถือหุ้นเดิมในบริษัทเป้าหมายก็กลายเป็นผู้ถือหุ้นใหม่ในบริษัทผู้ซื้อ การได้มาซึ่งหุ้นของกิจการนั้น จึงสามารถแยกวิธีการออกเป็น 2 วิธี คือ

1.1 การซื้อหุ้น (Share Purchase) หมายถึง การที่บริษัทหนึ่งเข้าซื้อหุ้นในกิจการอีกแห่งซึ่งเป็นบริษัทเป้าหมาย (Target Company) ในจำนวนที่ทำได้สามารถเข้าควบคุมบริหารจัดการในบริษัทเป้าหมายได้



1.2 การแลกหุ้น (Share Swap) สามารถทำได้หลายวิธีที่นิยมกันคือบริษัทผู้ซื้อเสนอซื้อหุ้นของบริษัทเป้าหมาย โดยบริษัทผู้ซื้อออกหุ้นเพิ่มทุนของตนเพื่อเป็นค่าตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทเป้าหมาย



2. การได้มาซึ่งสินทรัพย์หรือกิจการ (Asset or Business Acquisition)

การได้มาโดยวิธีนี้ หมายถึง การที่บริษัทผู้ซื้อเข้าซื้อทรัพย์สินในส่วนสำคัญ หรือซื้อกิจการของบริษัทผู้ขาย (นอกเหนือจากการซื้อหุ้น) การได้มาในลักษณะนี้ ไม่ทำให้สิทธิ หน้าที่ของบริษัทผู้ขายตกทอดไปยังบริษัทผู้ซื้อแต่อย่างใด



3. การควบรวมกิจการตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ และพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน พ.ศ.2535 (Amalgamation)

วิธีนี้หมายถึงกรณีที่บริษัทตั้งแต่สองบริษัทขึ้นไปควบเข้ากัน เป็นผลให้บริษัทที่ควบรวมเข้ากันนั้นหมดสภาพการเป็นนิติบุคคล และเกิดเป็นบริษัทใหม่ซึ่งได้ไปทั้งสิทธิและบรรดา ความรับผิดชอบที่มีอยู่กับบริษัทเดิม



4. การควบรวมกิจการที่มีกฎหมายเฉพาะบังคับรองรับไว้

ในกรณีที่บริษัทเป้าหมายดำเนินธุรกิจบางประเภทที่มีกฎหมายบัญญัติรองรับไว้โดยเฉพาะ ผู้ที่จะทำการควบรวมกับบริษัทเป้าหมายนั้นจำเป็นต้องพิจารณาถึงกรอบกฎหมายที่รองรับธุรกิจเหล่านั้นโดยเฉพาะ เช่น พระราชบัญญัติธุรกิจสถาบันการเงิน พ.ศ.2551 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 พระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ.2535 และพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 เป็นต้น

โดยมากแล้ววิธีนี้มีข้อดีคือ มีกฎหมายเฉพาะกำหนดให้สิทธิพิเศษแก่บริษัทที่จะเข้าควบรวมกันโดยอาจไม่จำเป็นต้องปฏิบัติตามกฎหมายฉบับอื่น ๆ ในพื้นที่ข้อเสียคือ กระบวนการและระยะเวลาอาจยาวนาน เนื่องจากบริษัทที่จะควบรวมกันมักจะต้องได้รับอนุมัติในการควบรวมกิจการหน่วยงานที่รับผิดชอบกำกับดูแลก่อนเสมอ

★ ที่มา : กิตติพงศ์ อูร์ที่พัฒนพงศ์ และคณะ. (2553).

การควบรวมกิจการ : โอกาสทองของธุรกิจไทย หน้า 6-9

บรรณาธิการ : นางวัชรีย์ รังสิพัชราบุตร

ผู้อำนวยการสำนักส่งเสริมการแข่งขันทางการค้า

เรียบเรียงโดย : นางสาวนฤติ วนิชสุนทร

นักวิชาการพาณิชย์ปฏิบัติการ สำนักส่งเสริมการแข่งขันทางการค้า

สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ 44/100 ถนนพหลโยธิน 1 แขวงกระสอ อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000

โทร. 02-5075878 โทรสาร 02-5475426 หรือสายด่วน 1569 Otcc.dit.go.th หรือ www.dit.go.th