



Sektor prywatny zrówna się z publicznym

Rozmiar sektora prywatnego musi się podwoić, jeśli nie potroić – mówi **Nisan Gertz, dyrektor ds. inwestycji w Red Med Development**. Wierzy w to, że rynek w Polsce się wyrówna i liczba placówek niepublicznych będzie zbliżona do liczby publicznych. – Wierzę, że rozwój medycyny prywatnej będzie służył obydwu stronom systemu – mówi.

Jak ocenia Pan polski rynek medyczny pod względem realizowanych tu nowych inwestycji? Czy jest ich dużo? Jaki jest potencjał polskiego rynku?

Rynek opieki zdrowotnej w Polsce rozwija się i staje się coraz dojrzałszy. Rozwój odbywa się poprzez zwiększanie się liczby ośrodków oraz świadczeniodawców. Moim zdaniem system opieki zdrowotnej w Polsce jest zbyt mało rozbudowany w stosunku do populacji, którą ma obsłużyć.

Istniejący system ochrony zdrowia rozwija się w kierunku systemów zachodnich. Jednak, mimo dużych postępów, Polska znajduje się nadal kilka dziesięcioleci za swoimi zachodnimi sąsiadami. Dopiero na początku lat 90. XX w. rozpoczęła się transformacja z systemu całkowicie publicznego na system mieszany, w którym występują

zarówno podmioty publiczne, jak i prywatne. W ciągu dwóch ostatnich lat liczba niepublicznych zakładów opieki zdrowotnej wzrosła prawie o 1 tys. placówek, a w latach 2000-2009 ponad 400 zakładów publicznych zostało sprywatyzowanych; stanowi to ponad 16% publicznego sektora ochrony zdrowia.

Ta tendencja rynkowa, wraz z potrzebą tworzenia nowych placówek opieki zdrowotnej, wskazuje na ogromny potencjał inwestycyjny w Polsce. Pomijając jakieś większe załamania gospodarcze, rynek ten oferuje spore szanse dla inwestycji w okresie najbliższych 8-10 lat, jeśli nie dłużej.

Jakie są główne bariery inwestycyjne w Polsce?

Najwyraźniejszą przeszkodą jest tu niestabilność światowej gospodarki, a zwłaszcza niepewna

sytuacja w Unii Europejskiej. To sprawia, że inwestorzy są mniej skłonni do podejmowania ryzyka. Coraz dłużej trwa zdobywanie środków finansowych na realizację poszczególnych projektów. Czołowe instytucje szukają naprawdę dobrych projektów, a właśnie to stanowi naszą największą wartość. Projekty realizowane przez RedMed inwestorzy zawsze traktują poważnie.

Do pozostałych przeszkód należy to, że kontrakty z Narodowym Funduszem Zdrowia są krótkookresowe, zawierana na jeden rok, góra dwa lata. Dodatkowo kliniki prywatne zainteresowane inwestycjami są zjawiskiem nowym i mają znikomą historię finansową. Oba te czynniki sprawiają, że trudno jest przedstawić solidne biznes plany.

Wreszcie publiczne zakłady opieki zdrowotnej, które się prywatyzują,

cierpią na brak aktywów, koniecznych do zapewnienia właściwego poziomu finansowania własnej działalności i finansowania inwestycji. Przy przeprowadzaniu typowych prywatyzacji szpitali nie zawsze bierze się pod uwagę potrzeby finansowe placówek ochrony zdrowia. Jeżeli zajmujemy się inwestycją już na wczesnym etapie takich ustaleń, to możemy nadać negocjacji odpowiedni kierunek, tak aby odzwierciedlał on przyszłe potrzeby rynku nieruchomości. To jeden z obszarów najczęściej niedocenianych przez osoby, prowadzące negocjacje z instytucjami publicznymi.

Jak pozyskiwać finansowanie na inwestycje medyczne?

Środki można pozyskiwać od zagranicznych inwestorów. Istnieje bardzo duże zainteresowanie inwestowaniem w projekty me-

dyczne właśnie w Polsce. Jednak wszyscy inwestorzy muszą widzieć zaangażowanie ze strony instytucji lokalnych. Chodzi zarówno o wsparcie finansowe ze strony instytucji publicznych, także dotacje i gwarancje, jak i o udział świadczeniodawców i środowisk lekarskich w danym projekcie. Z funduszy europejskich przyznano Polsce ponad 400 milionów Euro na rozwój systemu opieki zdrowotnej w latach 2007–2013, jednak ci, którzy je otrzymali, muszą sami sfinansować pierwsze 15% inwestycji. Każde źródło finansowania wymaga początkowego wsparcia ze strony innych podmiotów.

Czy według Pana w Polsce będzie powstawać dużo nowych placówek medycznych?

TAK! Jak już powiedziałem, istnieje duże pole do rozwoju i poprawy systemu ochrony zdrowia w Polsce. Wynika to w dużej mierze ze wzrostu populacji. W przeciwieństwie do większości pozostałych krajów, w Polsce sprzedaż powierzchni mieszkalnych wciąż utrzymuje się na wysokim poziomie, wciąż powstają tu nowe

osiedla. Na tych obszarach muszą powstawać również placówki ochrony zdrowia.

Większość istniejących szpitali mieści się w budynkach z czasów komunizmu. Muszą one zatem albo zmienić siedzibę, albo należy dokonać w nich generalnych remontów. Trzeba doprowadzić je do standardów wyznaczonych przez pozostałe kraje Unii Europejskiej. Powstrzyma to rezygnowanie z usług służby zdrowia, jakie obserwujemy obecnie w Polsce.

Widoczny jest rozwój specjalizacji klinik. Widać to w poszczególnych szpitalach. Większość dyrektorów tych klinik domaga się większej autonomii w stosunku do szpitali oraz większych możliwości rozwoju własnej działalności i zwiększenia zysków. Te kliniki potrzebują budynków, które odzwierciedlałyby ich wysoki poziom wiedzy i doświadczenia i które zaczęłyby przyciągać pacjentów z całej Polski, a nawet z krajów sąsiednich. Takie grupy klinik należą do moich ulubionych inwestycji, ponieważ wiem, jak pomóc im się rozwijać i jak poprawić ich funkcjonowanie w nowej placówce. Największą

część życia zawodowego spędziłem na realizowaniu takich właśnie projektów.

Jak Pan sądzi, czy niepubliczny sektor będzie się dynamicznie rozwijał w Polsce? Jakie są bariery w rozwoju tego sektora?

Sektor prywatny, niepubliczny rozwijał się i wciąż się rozwija, i to w bardzo szybkim tempie. Z mojej perspektywy obecny rząd chce zwiększyć udział prywatnych zakładów opieki zdrowotnej obecnych w systemie. Stara się pobudzić ten wzrost na szczeblu lokalnym, poprzez szybką prywatyzację placówek publicznych, oraz na szczeblu ogólnokrajowym, poprzez zmniejszenie poziomu refundacji w kontraktach z NFZ-em. Wierzę, że rozwój medycyny prywatnej będzie służył obydwu stronom systemu. Konkurencja wymusi dbanie o pacjenta zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym, ponieważ coraz wyższe, ogólnie przyjęte standardy będą obowiązywały w obu grupach placówek.

Obecnie w Polsce jest około 350 szpitali prywatnych i 700 publicz-

nych, jednak szpitale publiczne są o wiele większe, niż szpitale prywatne. Wierzę w to, że rynek się wyrówna. Te liczby bardziej się do siebie zbliżą. Oznacza to, że rozmiar sektora prywatnego musi się podwoić, jeśli nie potroić.

Czy Pana zdaniem większa część inwestycji w obiekty medyczne w Polsce jest obecnie po stronie publicznej czy też prywatnej?

Obecnie pod względem inwestycji dominują na rynku systemy ochrony zdrowia z udziałem kapitału prywatnego, od dłuższego czasu mocno powiększając własną strefę oddziaływania dzięki nowemu budownictwu. Wydaje się miliony złotych w pogoni za większą przestrzenią i nowymi lokalizacjami.

To wpłynęło na pogorszenie sytuacji niewielkich klinik specjalistycznych. Jeśli pracujący w nich specjaliści nie doprowadzą do rozwoju, pokonają ich pod względem cen placówki publiczne albo wchłoną większe sieci prywatne. Stracą wszelkie szanse na niezależność. Wielu dyrektorów klinik chce zbudować nowe, bar-



NISAN GERTZ

- DYREKTOR DS. INWESTYCJI W RED MED DEVELOPMENT

Główny ekspert w dziedzinie nieruchomości dla potrzeb służby zdrowia w firmie. Posiada 14-letnie doświadczenie w zarządzaniu zespołem oraz projektem od fazy planowania po wykonanie. Jego działania koncentrują się głównie na zagranicznych rynkach opieki zdrowotnej i obejmują zarówno kompleksowe zarządzanie dużymi projektami, jak i mniejszymi inwestycjami medycznymi.

Wcześniej Nisan Gertz był vice prezesem firmy Skanska USA Building, Inc. W latach 1996-2004 był współnikiem firmy projektowej „Helmuth, Obata and Kassabaum” (HOK Architects). Jego obowiązki

obejmowały planowanie, projekt, dokumentację i nadzór nad procesami inwestycyjnymi służby zdrowia.

Nisan Gertz to także członek Amerykańskiego Instytutu Architektów. W ramach Instytutu stworzył komitet, zajmujący się organizacją inwestycji w służbie zdrowia.

Ponadto jest członkiem New York Society of Healthcare Planners oraz Health Industry Resource Group. Obecnie jest również prezesem Komisji Tworzenia i Zatwierdzania Planów Miejsowych dzielnicy Passaic w Nowym Jorku.

Do największych projektów Nisana Gertza należą: Saint Vincent Catholic Medical Center, Nowy Jork; Orange Regional Medical Center Middletown, Nowy Jork; St. Barts and The London's Hospital, Londyn, UK; Saint's Peter's University Hospital, New Brunswick, New Jersey; Princess Margaret Hospital, Toronto, Ontario; UMDNJ University Hospital, Newark, New Jersey, etc.



dziej konkurencyjne placówki, ale nie mają oni doświadczenia ani wiedzy potrzebnej aby przeprowadzić tak ryzykowne przedsięwzięcia. Tutaj ujawnia się wartość naszego doświadczenia dla tych klinik. Działamy w ich imieniu jako zatrudniony przez nie ekspert od nieruchomości.

Sądzę, że najrozleglejszy sektor dla inwestycji to sektor prywatny, nie-publiczny. Jego siła tkwi zarówno w rozwoju istniejących już spółek, jak i w prywatyzacji szpitali publicznych. Istnieją bardzo różnorodne okazje do inwestowania, a każdy projekt napotyka na własne trudności i posiada własną drogę do sukcesu.

Sektor publiczny próbuje znaleźć alternatywne sposoby finansowania tak koniecznych usprawnień i remontów. Bezwzględnie po-

trzebne jest tu unowocześnienie wszystkich placówek, jednak niestety sektorowi publicznemu brak wsparcia finansowego ze strony państwa i zysków z prowadzonej działalności. Podczas gdy PPP (partnerstwa publiczno-prywatne) są typowym mechanizmem wykorzystywanym na całym świecie, to w Polsce dopiero się go wprowadza. Jako że jest to nowy model działania, jego wykorzystanie wiąże się z dużym ryzykiem i niewielkim zwrotem z inwestycji, a zatem nie jest to rozwiązanie możliwe do zastosowania. Wiele lat upłynie, zanim partnerstwa publiczno-prywatne staną się głównym rozwiązaniem stosowanym w przedsięwzięciach publicznych.

Jaka jest oferta firmy Red Med Development i czy Państwa po-



mysły cieszą się dużym zainteresowaniem?

RedMed to firma deweloperska specjalizująca się w nieruchomościach przeznaczonych dla sektora opieki medycznej. Nasze pole działalności obejmuje szeroki wachlarz nieruchomości, od gabinetów lekarskich, aż po szpitale, od domów spokojnej starości, aż po ośrodki rehabilitacyjne, a zatem interesują nas wszelkie placówki ochrony zdrowia. Świadczymy wszelkie usługi niezbędne do znalezienia, remontu, czy budowy takich placówek. Zajmujemy się procesem kupowania ziemi, finansowania, projektowania, nadzorowania, budowy i zagospodarowania.

Większość przedsiębiorstw działających w sektorze opieki zdrowotnej nie ma doświadczenia, czasu, ani specjalistycznej wiedzy, nie-

zbędnych do właściwego zarządzania skomplikowaną dziedziną, jaką są nieruchomości. Kurczowo trzymają się one obecnej sytuacji, chcą się rozwijać i zmieniać, ale nie wiedzą jak. My dysponujemy tym know-how i udostępniamy nasze doświadczenie naszym klientom.

Ponieważ oferujemy doświadczenie zarówno na poziomie lokalnym, jak i globalnym, obserwujemy ogromne zainteresowanie naszą firmą, jak i świadczonymi przez nas usługami. Ale zawsze staramy się zrobić jeszcze więcej. Wciąż możemy jeszcze bardzo wiele dokonać.

Kiedy klient powinien skontaktować się z firmą RED MED ?

Możemy pomóc naszym klientom najpełniej, jeżeli skorzystają z na-



szej pomocy już w chwili marzenia o rozwoju własnej placówki. m wcześniej, tym lepiej, ponieważ wówczas możemy pomóc im w planach długofalowych. Współpracowaliśmy z dyrektorami klinik, którzy kontaktowali się z nami i mówili: „Chcę rozwinąć moją praktykę kliniczną, potrzebuję więcej lub lepiej zagospodarowanej przestrzeni. Co mam teraz zrobić?”

Niektórzy klienci kontaktują się z nami, posiadając już projekt przedsięwzięcia lub prosząc o pomoc w zdobywaniu potrzebnych środków i pozwoleń. Możemy kierować projektem od dowolnego etapu jego realizacji; zawsze przyniesie to dodatkowe korzyści i oszczędności.

Jacy klienci się z wami kontaktują?

Kontaktują się z nami lekarze, a wśród nich osoby prowadzące niewielkie praktyki lekarskie, dyrektorzy klinik i profesorowie, wielkie szpitale i firmy zajmujące się rehabilitacją. Większość naszych klientów to firmy prywatne, ale konsultują się z nami również instytucje publiczne. Jeżeli dane przedsięwzięcie jest w jakikolwiek sposób związane z ochroną zdrowia, to warto zwrócić się do nas o pomoc. Kosztuje to najwyżej tyle, ile połączenie telefoniczne.

Czy, żeby się z Państwem skontaktować, klient powinien planować duże inwestycje? Jak dużymi projektami się Państwo zajmują?

Możemy połączyć przedsięwzięcia wymagające mniejszych przestrzeni np. 80 metrów kw-

adratowych w grupy, aby tworzyć wspólne budynki i placówki. To przyciąga pacjentów dobrych centrów medycznych i redukuje ogólne koszty poszczególnych praktyk lekarskich. Ta działalność stanowi dolną granicę wielkości przedsięwzięć, którymi się zajmujemy. W przypadku placówek użytkowanych przez jeden podmiot, takich jak kliniki, zajmujemy się powierzchnią od 400 do 2 tys. metrów kwadratowych. Do największych obiektów, jakie obsługujemy, należą szpitale o wielkości od 10 tys. do 15 tys. metrów kwadratowych.

Jak widać, wielkość przedsięwzięcia nie ma znaczenia.

Jaką ofertę mają Państwo obecnie i jakie projekty realizowali Państwo dotychczas?

Zazwyczaj pracowaliśmy dla klinik i lekarzy specjalistów, pomagając im uzyskać samodzielność na rynku. Naszym celem jest to, żeby dzięki firmie RedMed placówki przynosiły większe zyski i mogły prowadzić bardziej dochodową działalność. Przystosowanie do użytku stanowi drugi co do wielkości typ nakładów, drugi po kadry, dlatego większa skuteczność w placówce i niższe koszty ogólne ułatwiają osiągnięcie zysków bardziej, niż dostosowywanie kadry. Rozumiemy na czym polega działalność w sektorze ochrony zdrowia i to dlatego możemy pomóc naszym klientom w restrukturyzacji działalności, tak aby prowadzona przez nich placówka zaczęła przynosić zyski.

Rozmawiał: Daniel Mieczkowski