



for. Archiwum

artykuł promocyjny

Operatorzy szpitali

Rozmowa z Marcinem Halickim, prezesem Zarządu Lux Med

Rynek abonamentowej opieki zdrowotnej szybko się zapełnia. Jakie są plany Lux Medu na najbliższe lata?

Przede wszystkim chcemy dokończyć budowę sieci klinik. Jeszcze w tym roku otworzymy placówki w Krakowie i pewnie w Katowicach, później zapewne także w innym mieście – może w Bydgoszczy, Białymstoku, Opolu, Szczecinie, Gdyni czy Lublinie.

Jest też drugi, równoległy kierunek działań: chcemy rozwijać usługi związane z diagnostyką i medycyną zabiegową. Mamy już w Łodzi placówkę wyspecjalizowaną w kardiologii inwazyjnej. Krót-

wa prywatyzacja usług szpitalnych staje się faktem, a Lux Med będzie w tym procesie uczestniczył. Chcemy mieć pełnoprofilowe szpitale, ale podchodzimy do tego konserwatywnie i ostrożnie. Nie mamy zamiaru rzucać się na kupno placówek, w której trzeba wymienić wszystko oprócz murów i która w dodatku cierpi na przerost zatrudnienia. Oczywiście, zależy nam na tym, by być operatorami szpitali. Nie musimy być właścicielami – budynki mogą nadal pozostać np. własnością samorządów lokalnych.

Wielu obserwatorów uważa, że jedynym lekiem na chroniczne niedomagania systemu ochrony zdrowia w Polsce byłyby prywatne ubezpieczenia.

” Stopniowa prywatyzacja usług szpitalnych staje się faktem, a Lux Med będzie w tym procesie uczestniczył ”

ko mówiąc, robimy wszystko, co zbliża Lux Med do pozycji operatora pełnoprofilowych szpitali i placówek jednego dnia specjalizujących się np. w zabiegach laparoskopowych.

Czy – pana zdaniem – prywatni inwestorzy wejdą wkrótce do publicznych szpitali?

Nie do końca. Niezbędne nakłady inwestycyjne byłyby bardzo duże. Trudno byłoby zrównoważyć je przychodami, które musiałyby wszędzie, z wyjątkiem Warszawy, opierać się na razie na kontraktach z NFZ. Jak wiadomo, NFZ nie płaci najlepiej.

A jak to wygląda ze strony publicznych szpitali? Są chętne do prywatyzacji?

Tak, tyle że propozycje są na razie niezbyt atrakcyjne dla potencjalnych inwestorów. Ale stopni-

Wprowadzenie prywatnych ubezpieczeń czy prywatnych kas chorych umożliwiłoby najszybszy wzrost nakładów na ochronę zdrowia. I to poprzez aktywizowanie prywatnych funduszy, bez zwiększania obciążeń publicznych. Ale w tej kwestii wciąż brak woli i konsensu politycznego.

Jak więc będzie wyglądał rozwój prywatnego segmentu polskiego rynku usług medycznych?

Bez silnych impulsów, takich jak np. wprowadzenie prywatnych ubezpieczeń, prywatna medycyna będzie się rozwijać podobnie jak inne branże, zwiększając obroty o mniej więcej 10–20 proc. rocznie. To bardzo mało jak na potrzeby kraju; rozwój prywatnych usług medycznych powinno się w Polsce mierzyć setkami procent rocznie.

Lux Med to prywatna firma medyczna, powstała w 1993 r. 80 proc. udziałów należy do 3 funduszy inwestycyjnych: DEG (*Deutsche Investitions und Entwicklungsgesellschaft*), White Williams Holding i Accession Mezzanine Capital. 20 proc. należy do osób prywatnych – założycieli firmy. Lux Med zatrudnia blisko tysiąc lekarzy, ma ok. 100 tys. pacjentów abonamentowych.