

Na ratunek służbie zdrowia **mwtrade**



Fot. MW Trade

Z Rafałem Wasilewskim, prezesem Zarządu M.W. Trade, rozmawia Adam Majewski

Zadłużenie służby zdrowia przekracza 14 mld zł. Jedną czwartą tej kwoty pochłaniają rocznie odsetki karne i koszty komornicze. Jakie rozwiązania systemowe pomogłyby rozwiązać ten problem?

Wycena leków i aparatury medycznej, zgodnie z którą Narodowy Fundusz Zdrowia wypłaca jednostkom pieniądze na działalność jest niższa niż ceny rynkowe, po których szpitale dokonują zakupów. To przyczynia się do powstawania długów, z którymi Ministerstwo Zdrowia nie jest w stanie sobie poradzić. Również banki komercyjne nie są skłonne angażować kapitału w sektor o tak wysokim stopniu ryzyka. Nakręca się spirala prowadząca do zwolnień personelu, strajków, czy nawet likwidacji placówek. Jednorazowe umorzenie długów proponowane przez rząd nie rozwiąże problemu. Ważne jest poprawienie jakości zarządzania w służbie zdrowia i wzmocnienie dialogu z NFZ. Fundusz powinien dostosować cennik do sytuacji na rynku. Problem pomogłoby rozwiązać także wprowadzenie koszyka świadczeń gwarantowanych i częściowej odpłatności za leczenie.

Czy wprowadzenie w 1998 r. kas chorych sprawiło, że pieniądze poszły za pacjentem?

Nie. Pieniądze miały iść za pacjentem, który miał wybierać, u kogo i gdzie będzie się leczyć. Mówiono, że znikną kolejki do specjalistów, a konkurencja między placówkami przyczyni się do poprawy jakości usług medycznych. Rzeczywistość okazała się brutalna, a kasy chorych stały się symbolem tego, co złe w służbie zdrowia. Dzielili one bowiem pieniądze w starym stylu – ustalały, jaką kwotę ma otrzymać szpital, a następnie dzieliły ją na poszczególne rodzaje świadczeń i określały ceny w taki sposób, by nie przekroczyć wyznaczonej z góry sumy. Efektem były limity i zaniżone stawki. Szpitale nie miały gwarancji pokrycia kosztów leczenia.

Część dyrekcji podejmuje własne działania mające wpłynąć na poprawę sytuacji w ich placówce, np. outsourcing. Czy to wystarczy?

To za mało. Konieczna jest reforma służby zdrowia. Jedynie kompleksowe działania mogą przynieść efekty – to jednak wymaga czasu i sporych nakładów.

Na ile oferowana przez pana firmę usługa *Hospital Fund* pomaga poprawić sytuację w placówkach służby zdrowia?

Hospital Fund to podstawowa usługa świadczona przez firmę M.W. Trade. Jej głównym założeniem jest wsparcie samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej (spzoz) w rozwiązywaniu problemów z zadłużeniem i płynnością. M.W. Trade dostarcza usługi polegające na restrukturyzacji zobowiązań spzoz oraz udzielaniu im krótkoterminowego wsparcia finansowego w formie pożyczek. Usługa restrukturyzacji polega na zawarciu porozumienia pomiędzy spzoz a M.W. Trade, co w sposób zaplanowany i systematyczny ma zrestrukturyzować zadłużenie placówki. M.W. Trade proponuje rozwiązania dla szpitala tak, aby spłata długu wywierała jak najmniejszy negatywny wpływ na bieżącą działalność i równowagę finansową placówki.

Jak wygląda współpraca z wierzycielami?

Polega ona na restrukturyzacji zadłużenia spzoz przez wykupienie wierzytelności na zasadzie cesji wierzytelności od dostawców spzoz, takich jak firmy farmaceutyczne, producenci sprzętu i dostawcy mediów.

M.W. Trade negocjuje z dotychczasowymi wierzycielami sposób i okres zapłaty za zakupione wierzytelności. Spółka dokonując zakupu wierzytelności korzysta często z możliwości rozłożenia płatności wobec wierzycieli spoz na raty. Następnie spoz ustala nowe zasady spłaty wierzytelności wobec M.W. Trade, która zaprzestaje naliczania odsetek ustawowych, uzgadnia nowe terminy spłat oraz wysokości prowizji i oprocentowania odsetek od kwoty zobowiązań na warunkach korzystnych dla każdej ze stron. Placówka zyskuje bezpieczeństwo, ponieważ pieniądze otrzymywane z NFZ mogą być wykorzystywane na finansowanie bieżącej działalności i jedynie ich część jest przeznaczona na pokrycie zobowiązań.

Wartości dodane w ramach usługi *Hospital Fund* to dostęp do wiedzy *Hospital Management*, ochrony prawnej i bezpłatnego projektu *Nowoczesny Szpital*. Na ile te usługi przedstawiają placówki na rynkowe tory?

W ramach projektu *Nowoczesny Szpital* realizowane są najbardziej potrzebne, zasygnalizowane przez szpital potrzeby, dotyczące przede wszystkim pomocy w przystosowaniu placówki do wymagań Unii Europejskiej. Trudno stwierdzić, na ile zmieniają one ogólne podejście, gdyż jest to zwykle długotrwały proces edukacyjny.

Oferujecie także finansowanie inwestycji służby zdrowia. Jest na to duże zapotrzebowanie?

Potrzeby inwestycyjne w placówkach ochrony zdrowia są znaczne. Szacunkowa wartość rynku usług medycznych wynosi 50 mld zł, z czego po odjęciu 3–4 mld zł zobowiązań wymagalnych i 10 mld zł zobowiązań niewymagalnych pozostaje znaczna kwota. Niestety, mimo że procent PKB przekazywany na opiekę zdrowotną co roku się zwiększa, to jednak wzrost kosztów świadczeń oraz potrzeba modernizacji i inwestycji w sektorze medycznym postępują znacznie szybciej. Zdajemy sobie sprawę z niedofinansowania służby zdrowia, co wpływa na brak funduszy własnych szpitali, które mogłyby zostać przeznaczone na inwestycje. Pomagamy finalizować i gwarantujemy zabezpieczenie finansowe zarówno inwestycji realizowanych, jak i dopiero planowanych.

Wasze zyski od 3 lat systematycznie wzrastają o 40 proc. W tym roku mają wynieść już 5,5 mln zł. Jak duży to rynek?

Przy obecnym zadłużeniu i rosnących potrzebach placówki służby zdrowia niezmiennie potrzebują pomocy, którą oferują firmy, takie jak M.W. Trade. Nawet dobrze prosperujące przedsiębiorstwa korzystają z kredytów, które przeznaczają na rozwój – my jesteśmy takim bankiem dla szpitali. Nasze wyniki finansowe potwierdzają, że tego typu usługi odpowiadają na potrzeby rynku.

Co dał pańskiej firmie debiut na rynku NewConnect?

Przygotowując się do wejścia na NewConnect, musieliśmy dokonać reorganizacji pracy w firmie, zasad jej funkcjonowania oraz wprowadzenia systemu raportowania. Oczywiście, największą zaletą debiutu jest kapitał pozyskany na finansowanie naszej działalności. Dzięki pieniądзом z NewConnect – 16,3 mln zł – możemy poszerzać portfel wierzytelności spoz-ów. Tylko w pierwszym kwartale 2008 r. ich wartość wyniosła 13 mln zł, co oznacza wzrost aż o 296 proc. w porównaniu z tym samym okresem ubiegłego roku.

Na ile pozyskane w ten sposób fundusze wpływają na jakość oferowanych przez was usług?

Bardzo istotnym elementem jest pozycja rynkowa, jaką osiągnęliśmy dzięki wejściu na NewConnect. Stał się jedną z trzech najważniejszych spółek wspierających finansowanie służby zdrowia w Polsce, co potwierdzają liczne umowy i kontrakty z publicznymi zakładami opieki zdrowotnej. Pozyskaliśmy też zaufanie banków – w tym największego międzynarodowego banku inwestycyjnego Lehman Brothers. Umowa koinwestycyjna i o świadczenie usług serwisowych z

M.W. Trade SA

M.W. Trade SA to jedna z największych firm wspierających finansowanie spoz na polskim rynku. Działalność spółki koncentruje się na restrukturyzacji zobowiązań placówek sektora publicznej służby zdrowia i kompleksowym doradztwie w zakresie przystosowania szpitali do standardów UE. M.W. Trade dynamicznie rozwija się, co potwierdza znaczący wzrost przychodów (w 2007 r. o 57 proc., a w 2006 r. aż o 318 proc.). Spółka charakteryzuje się także wysoką rentownością, sięgającą niemal 50 proc. Od września 2007 r. notowana jest na New Connect i planuje wejście na rynek GPW. Więcej informacji na www.mwtrade.pl.

spółką Bison II należącą do grupy Lehman Brothers, obejmować będzie wspólne działania, do których zalicza się nabywanie wierzytelności spoz i udzielanie im pożyczek.

Kolejnym etapem rozwoju będzie debiut na Giełdzie Papierów Wartościowych?

Wejście na rynek podstawowy GPW jest najważniejszym elementem strategii przyjętej przez naszą firmę. Do tej decyzji przyczynił się dynamiczny rozwój M.W. Trade. Debiut na rynku głównym to dla nas możliwość pozyskania dodatkowego kapitału, który będziemy mogli przeznaczyć na kolejne inwestycje. Ponadto obecność na GPW potwierdza stabilną pozycję rynkową spółki. ■