

# PPP leczy także służbę zdrowia

- Współpraca z biznesem to szansa na inwestycje nawet w ubogich gminach
- Korzystając z PPP, firmy budują szpitale, poradnie i ośrodki dializ
- Inwestorom przeszkadza, że nie mogą zawierać wieloletnich kontraktów z NFZ

Ewa Ivanova  
ewa.ivanova@infor.pl

Obowiązujące od 2,5 roku przepisy o partnerstwie publiczno-privatnym oraz o koncesjach na roboty budowlane i usługi zdają egzamin. Także na rynku usług medycznych. Na ich podstawie prywatni przedsiębiorcy na gruntach samorządów budują stacje dializ, poradnie nefrologiczne, ośrodki opieki, a nawet całe szpitale. Potem bezpłatnie świadczą usługi na rzecz pacjentów. Na koniec umowy po 15 – 30 latach szpitale, oddziały i poradnie wracają do strony publicznej. Dotąd nawiązano współpracę przy ośmiu takich projektach. Ich inicjatorami po stronie publicznej były szpitale, gminy oraz powiaty. Sukcesem, czyli podpisaniem umowy, zakończyły się już 4 projekty. Tak wynika z najnowszego raportu Partnerstwo publiczno-privatne w sektorze ochrony zdrowia w Polsce. Jego autorem jest **Kancelaria Doradztwa Gospodarczego Cieślak & Kordasiewicz**.

## PPP w Żywcu

Najpopularniejszym modelem współpracy są koncesje na roboty budowlane. Ale sięgano także po bardziej skomplikowane procedury PPP odnoszące się do prawa zamówień publicznych. Wówczas partnera prywatnego wybierano, w swego rodzaju negocjacjach, czyli w trybie dialogu konkurencyjnego. Tak powstaje szpital powiatowy w Żywcu. Powiat we wrześniu podpisał umowę ze spółką kanadyjską Inter Health Canada Limited. Szacowana wartość kontraktu to 240 mln zł. No-

## Partnerstwo publiczno-privatne w służbie zdrowia

### Na czym polega partnerska współpraca:

#### Strona publiczna, np. szpital, gmina, powiat

- przekazuje przedsiębiorcy w dzierżawę teren pod budowę
- czasem zobowiązuje się do dopłat, zlecenia usług
- po zakończeniu umowy obiekt, np. szpital, centrum diagnostyczne, wraca w ręce strony publicznej

#### Strona prywatna: przedsiębiorca

- projektuje, buduje i wyposaża np. stację dializ, oddział, przychodnię, centrum badań i diagnostyki
- potem zarządza obiektem przez kilkadziesiąt lat i świadczy usługi medyczne

Źródło: Raport. Partnerstwo publiczno-privatne w sektorze ochrony zdrowia w Polsce. Kancelaria Doradztwa Gospodarczego Cieślak & Kordasiewicz

LR

wa placówka ma zaferować 340 łóżek. Współpraca ze stroną publiczną ma trwać 30 lat.

– Umowa jest warunkowa. Teraz strona prywatna musi w ciągu 11 miesięcy zamknąć finansowanie projektu – mówi Andrzej Kalata, wicestarosta żywiecki.

Według niego PPP to najatrakcyjniejsza dla samorządów forma finansowania inwestycji. Jest ona o wiele bardziej korzystna niż klasyczne zamówienie publiczne, przy którym strona publiczna musi za budowę np. szpitala zapłacić z własnej kasy.

– Natomiast przy PPP partner prywatny projektuje, buduje i prowadzi przedsięwzięcie przez 30 lat i na swoje barki bierze odpowiedzialność, że przedsięwzięcie się powiedzie – mówi Andrzej Kalata.

Jego zdaniem samorządy powinny sięgać po PPP, gdy

brakuje im środków na kolejne inwestycje.

– Nas absolutnie nie byłoby stać na samodzielnej budowę szpitala, więc nie mieliśmy właściwie wyjścia. Stałoby przed wyborem – albo będziemy mieli nowy szpital w formie PPP, albo wcale – mówi Andrzej Kalata, wicestarosta żywiecki.

Obecny szpital pamięta czasy Habsburgów, mieści się w kilku niepołączonych budynkach. Powiat nie ma na remonty. Liczy, że po zakończeniu umowy PPP uzyska nowoczesny ośrodek.

## Ryzyko firm

Inwestycje realizowane w formule PPP to ryzyko dla strony prywatnej.

– Przedsiębiorca musi sam na tym zarobić. Nasz inwestor, spółka kanadyjska, specjalizuje się w prowadzeniu szpitali w formule PPP. To jej pierwszy projekt w Europie kontynentalnej. Mają za to

kilka szpitali w Anglii. Nawet dla nich to duże wyzwanie – mówi Andrzej Kalata, wicestarosta żywiecki.

Najmniejszą gminą, która zdecydowała się na zastosowanie PPP, jest Kobylnica. Ma tam powstać ośrodek opiekuńczo-leczniczy.

Strona prywatna podejmie się przebudowy istniejącego budynku w stanie surowym na zakład tego typu. Zgłosił się jeden kontrahent prywatny, SON Sp. z o.o. Podjął się wykończenia budynku i dostosowania go do użytku. Po tem będzie przez 30 lat świadczył tam usługi opieki zdrowotnej.

– Po zakończeniu umowy budynek wróci w ręce samorządu – mówi Marta Prezłata z urzędu gminy Kobylnica.

## Walka o kontrakt

Z raportu wynika, że wielu inwestorów nie decyduje się na PPP ze względu na nadmierne ryzyko gospodarcze.

– Sektor prywatny podkreśla nierealne oczekiwania strony publicznej odnośnie do opłacalności planowanych projektów i ograniczenie jej udziału do wkładu własnego w postaci nieruchomości – wskazuje raport.

Inwestorzy obawiają się zaangażowania w długoterminne przedsięwzięcia, nie mając gwarancji otrzymania przez cały okres umowy zapłaty za dostarczane świadczenia zdrowotne. Jest to związane z brakiem możliwości zawierania wieloletnich kontraktów z Narodowym Funduszem Zdrowia.

Z kolei samorządy nieufnie podchodzą do PPP w sektorze zdrowotnym, aby nie narazić się na zarzut prywatyzacji służby zdrowia, z którą często mylone jest PPP. ■



## Przy koncesjach przedsiębiorca bierze na siebie większość ryzyka

Rafał Cieślak | wspólnik zarządzający w Kancelarii Cieślak & Kordasiewicz

### Większość projektów PPP w sektorze zdrowotnym to koncesje na roboty budowlane. Na czym polega ten model?

Koncesję charakteryzuje konieczność przeniesienia zasadniczej części ryzyka ekonomicznego projektu na stronę prywatną. W przypadku ochrony zdrowia oznacza to zarówno zapewnienie finansowania nowej inwestycji (np. nowego oddziału szpitalnego), jak też uzyskiwanie dochodów głównie ze świadczenia usług me-

dycznych. Podmiot publiczny przekazuje tu zwyczajowo teren pod inwestycję i proponuje wsparcie administracyjne, ewentualnie ulgi podatkowe itp. Tego typu projekty zrealizowano np. w Jaworznie i Kobylnicy. W obu przypadkach usługi medyczne współfinansowane są głównie z NFZ, a ryzyko uzyskania kontraktu spoczywa na prywatnej spółce.

### Czy ryzyko uzyskania kontraktu zawsze obciąża firmę?

Zasadniczym ryzykiem partnera prywatnego w sektorze ochrony zdrowia jest właśnie kontrakt z NFZ. W modelu koncesyjnym praktycznie zawsze on będzie ponosił to ryzyko. W modelu PPP – może być ono podzielone w sposób zapewniający ciągłość wykonywania świadczeń medycznych. W przypadku budowy szpitala w Żywcu strona publiczna zobowiązała się do finansowania działalności partnera przez kilka lat w razie nieuzyskania takiego kontraktu.

### Jak ma się PPP w opiece zdrowotnej do prywatyzacji czy komercjalizacji?

PPP to coś pomiędzy komercjalizacją a prywatyzacją. Komercjalizacja polega na zmianie formy prawnej podmiotu leczniczego z SP ZOZ na spółkę prawa handlowego. Prywatyzacja to z kolei sprzedaż majątku publicznego na rzecz firm. PPP z jednej strony bliskie jest prywatyzacji, gdyż partner prywatny finansuje budowę obiektów i je utrzymuje (może też zarządzać usługami), z drugiej zaś – własność mienia pozostaje przy podmiocie publicznym. Każda z tych form wiąże się z urynkowaniem usług medycznych.

ROZMAWIAŁA EWA IVANOVA