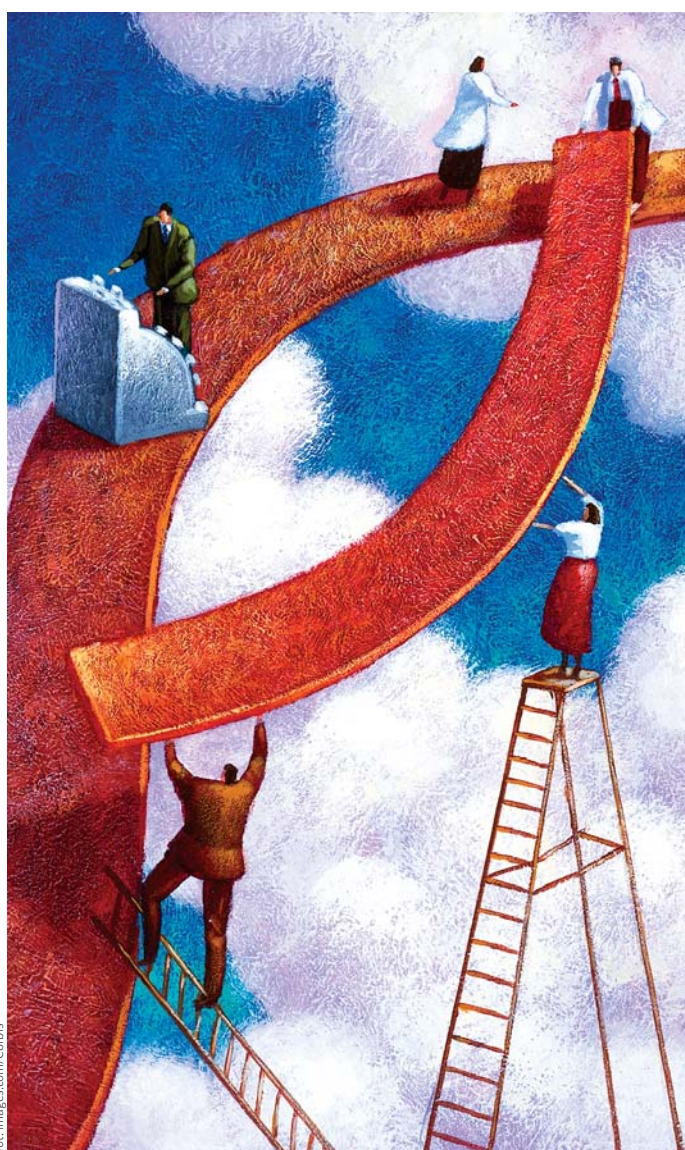


Polski rynek medyczny wciąż atrakcyjny dla inwestorów

Atrakcyjna Rzeczpospolita

Marcin Goszyk



Wydaje się, że ostatnie miesiące to zamknięcie długiego procesu budowy infrastruktury ambulatoryjnej i wejście w okres, w którym zarówno ambicje uczestników rynku medycznego, jak i dostępny kapitał każą spojrzeć w kierunku lecznictwa zamkniętego.

Czynnik demograficzny

Głównym motorem sektora medycznego, zwiększającym jego atrakcyjność z punktu widzenia inwestorów finansowych, jest jego dynamiczny rozwój uwarunkowany strukturalnymi czynnikami demograficznymi, społecznymi i ekonomicznymi, jak starzenie się społeczeństwa, rosnąca świadomość społeczna, jeśli chodzi o potrzeby leczenia i badań okresowych, oraz nieustanny postęp technologiczny sprawiający, że zabiegi stają się mniej kosztowne. Na rozwój prywatnego rynku medycznego ma też niewątpliwie wpływ słaba jakość państwowej opieki medycznej i idąca za tym substytucja usług państwowych przez prywatne, czemu dodatkowo sprzyja zwiększająca się zamożność społeczeństwa. Prawdopodobnie największą przewagą rynku medycznego nad innymi sektorami jest jego stosunkowo niewielka podatność na cykle koniunkturalne – nawet w okresie stagnacji i kryzysu zapotrzebowanie na opiekę medyczną zazwyczaj nie maleje.

W Polsce rynek medyczny można podzielić na kilka podstawowych segmentów, w których w ostatnich latach nastąpił wzrost, co przyczynia się do rozwoju całego sektora.

Rynek

Polski rynek prywatnej opieki zdrowotnej wzrósł w 2009 r. o niemal 2 mld zł w porównaniu z 2008 r. i wart był 27,9 mld zł. Obejmował zakresem usług półtora miliona Polaków. Mimo że dynamika jego rozwoju zdecydowanie się zmniejszyła w porównaniu z poprzednimi latami, i tak jest większa niż przewidywano – w roku 2009 wyniosła 8 proc.

Jak wynika z najnowszego raportu firmy badawczej PMR, w kolejnych latach tempo wzrostu będzie niższe, ale nadal wyniesie od 7 do 11 proc. Zgodnie

Z jednej strony bieda z nędzą, z drugiej olbrzymie potrzeby i inwestycje. Dlaczego polski rynek medyczny jest atrakcyjny dla zagranicznych inwestorów?

z prognozami PMR, rynek prywatnej opieki zdrowotnej w całej Europie Środkowo-Wschodniej będzie zwiększał swą wartość średnio o 20 proc. rocznie do 2011 r., kiedy to sięgnie 24 mld euro. Region ma przed sobą duże perspektywy rozwoju, przede wszystkim z powodu niewystarczającego finansowania sektora publicznego, a wręcz spodziewanego ograniczania publicznych wydatków na ochronę zdrowia.

Pomimo kryzysu ekonomicznego, który ewidentnie przyczynił się do spadku dynamiki wzrostu prywatnego rynku opieki zdrowotnej w 2009 r., największe prywatne firmy medyczne intensywnie rozwijały swoje zaplecze medyczne.

Konkurencja w ambulatorium

Dotychczas prywatne placówki konkurowały z publicznymi przede wszystkim świadczeniami ambulatoryjnymi. Coraz większe zainteresowanie usługami prywatnej służby zdrowia, a co za tym idzie – rosnąca konkurencja i wzrastające wymagania klientów skłaniają prywatne firmy medyczne do rozbudowy swojej bazy placówek. Obecnie najwięcej lecznic mają Grupa Nowy Szpital oraz EMC Instytut Medyczny.

Ogólnie ostatnie 3–4 lata należy uznać za bardzo udany okres dla prywatnych centrów medycznych. Wzrost przychodów firm abonamentowych wynosił 30–40 proc. rocznie. Na rozwój ten wpłynęło między innymi wzrastające zainteresowanie przedsiębiorstw pakietami medycznymi oraz słaba dostępność usług finansowych oferowanych przez Narodowy Fundusz Zdrowia.

Czas konsolidacji

Rok 2009 był niezwykle intensywny również pod względem przejęć na polskim rynku medycznym. Proces konsolidacji i przejęć został zapoczątkowany w sierpniu 2008 r., kiedy do grona spółek integrowanych przez największy w Europie Środkowej i Wschodniej fundusz *private equity* Mid Europa Partners (LUX MED i Medycyna Rodzinna) dołączyło Centrum Medyczne LIM. W tym samym czasie LUX MED przejął sieć Promedis, kupując ją od spółki Impel. Kolejnym krokiem było połączenie spółek LUX MED i Medycyna Rodzinna, co nastąpiło w październiku 2008 r., a następnie LUX MED i Promedis w styczniu 2009 r. Od tego czasu LUX MED, Promedis i Medycyna Rodzinna działają już w ramach jednego podmiotu prawnego – LUX MED.

Rynek prywatnych centrów medycznych jest zdominowany przez dwie grupy kapitałowe: Mid Europa Partners LUX MED (Centrum Medyczne LIM, LUX MED, Medycyna Rodzinna, Promedis) oraz Medico-ver (Centrum Medyczne Damiana). Pomimo dużej koncentracji w tzw. opiece abonamentowej (dwaj najważniejsi gracze kontrolują ponad 50 proc. tego seg-

„ Największą przewagą rynku medycznego nad innymi sektorami jest jego stosunkowo niewielka podatność na cykle koniunkturalne „

mentu), ich udział w całym rynku ochrony zdrowia jest nadal bardzo mały i wynosi około 1 proc. To oznacza, że nadal będzie następować konsolidacja, przy czym najwięksi gracze będą najpewniej nastawieni na akwizycję placówek przyzakładowych (świadczy o tym chociażby ostatnia transakcja zakupu TP MED przez Grupę LUX MED) lub regionalnych liderów. Podstawowym celem dokonywanych akwizycji będzie poszerzenie bazy klientów oraz sieci placówek regionalnych.

Rynek farmaceutyczny

W marcu ukazał się raport organizacji IMS Health, który wymienił Polskę obok m.in. Chin, Indii i Brazylii wśród 17 tzw. *pharmerging markets* – najszybciej rozwijających się lokalnych rynków farmaceutycznych świata. W 2013 r. te rynki mają generować niemal połowę wzrostu wartości rynku globalnego.

„ Wzrost przychodów firm abonamentowych kształtował się na poziomie 30–40 proc. rocznie „

W Polsce można zauważyć dwie wyraźne tendencje. Po pierwsze, rynek się konsoliduje i integruje. Małe firmy stają się częściami globalnych grup finansowych, chociaż nasz rynek producentów leków jest ciągle bardzo rozdrobniony. Nie tak dawno, bo w maju tego roku, francuski koncern Sanofi-Aventis wycenił notowaną na warszawskiej giełdzie spółkę Nepentes, polskiego producenta dermokosmetyków i produktów leczniczych, na 420 mln zł.

Po drugie, rynek staje się coraz bardziej konkurencyjny i zachowanie pozycji lidera wiąże się z coraz większym wysiłkiem pracowników, zwiększeniem efektywności produkcji, rozwojem nowych technologii oraz ciągłymi inwestycjami w badania i rozwój. Dodatkowo daje się zauważyć dążenie wszystkich rządów i płatników publicznych do ograniczania kosztów leczenia i poszukiwania najbardziej efektywnych,

„ Na rozwój prywatnego rynku medycznego wpływa słaba jakość państwowej opieki medycznej i zwiększająca się zamożność społeczeństwa „

a jednocześnie skutecznych i bezpiecznych metod terapii. W efekcie zyskują na znaczeniu tańsze leki generyczne, a większość leków generycznych w Polsce pochodzi z krajowej produkcji. Z opublikowanego niedawno raportu globalnej firmy doradczej Frost & Sullivan wynika, że do roku 2012 polski rynek farmaceutyczny będzie rósł o 6,3 proc. rocznie. Na jego rozwój wpłynęła rosnąca konsumpcja leków profilaktycznych, zwiększająca się świadomość i poczucie odpowiedzialności obywateli za swój stan zdrowia, a także większa siła nabywcza społeczeństwa oraz jego starzenie się.

Z kolei badanie przeprowadzone w połowie 2009 r. przez firmę doradczą KPMG i pracownię badawczą PMR pokazuje, że polski rynek farmaceutyczny w ostatnich pięciu latach odnotował dynamiczny roz-

„ Rynki zachodnioeuropejskie są już nasycone i mają marginalny potencjał dalszego wzrostu „

wój, wykazując dużą odporność na niekorzystne tendencje rynkowe. Kryzys finansowy nie wpłynął na dobre wyniki branży oraz optymistyczne nastroje wśród firm farmaceutycznych w Polsce.

Rynek sprzętu medycznego

Bardzo duży potencjał wzrostu charakteryzuje także rynek sprzętu i urządzeń medycznych. Według szacunków Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Wyrobów Medycznych, jego wartość przekroczy w 2010 r. 5 mld zł. Największą częścią polskiego rynku pod względem wartości jest specjalistyczna aparatura wykorzystująca rezonans magnetyczny, promieniowanie ultrafioletowe lub podczerwone, np. lampy rentgenowskie. Wartość sprzedaży tych urządzeń może sięgnąć nawet 3,5 mld zł. Większość tych pieniędzy trafi na konta zagranicznych firm, bo takiego

sprzętu w Polsce prawie się nie produkuje. Ponad 1 mld zł będzie pochodzić ze sprzedaży sprzętu ortopedycznego, np. wózków inwalidzkich, dofinansowywanego przez NFZ. Kilkaset milionów to wartość tzw. sprzętu pomocniczego – np. igieł czy strzykawek.

Prognoza producentów wyrobów medycznych jest ostrożna. Zakłada wzrost w porównaniu z 2009 r. nie większy niż 4,5 proc. Te zapowiedzi znacznie różnią się od szacunków firmy analitycznej PMR, która wartość rynku sprzętu medycznego w 2010 r. oszacowała na 6 mld zł.

Szanse rozwoju

Tendencją w Europie jest przechodzenie pacjentów z publicznego do prywatnego systemu opieki zdrowotnej. Systemy opieki zdrowotnej w Europie Środkowej i Wschodniej cechuje niedofinansowanie, co jest powodem m.in. ubogiej infrastruktury i niskiej motywacji personelu medycznego. Sytuacja ta stwarza konieczność funkcjonowania drugiego systemu opieki zdrowotnej, w którym pacjenci zmuszeni są do dodatkowego opłacania usług, teoretycznie należących im się w ramach obowiązkowego ubezpieczenia zdrowotnego.

Z powodu ograniczonego finansowania z funduszy publicznych i coraz większej presji na ograniczanie kosztów głównym wyzwaniem opieki zdrowotnej stało się odejście prywatnego sektora od modelu, w którym większość kosztów usług pokrywana jest bezpośrednio przez pacjentów na zasadzie *fee-for-service*, i oparcie się na prywatnym ubezpieczeniu zdrowotnym lub ewentualnie innych formach przedpłat za usługi medyczne. Warunkiem podstawowym tej transformacji jest określenie koszyka świadczeń gwarantowanych w ramach powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego. Innym czynnikiem rozwoju, oprócz wspomnianej możliwości konkurencji między funduszem publicznym a funduszami prywatnymi, jest wprowadzenie ulg podatkowych dla pracodawców, którzy zdecydują się wykupić pakiet świadczeń medycznych dla pracowników.

Kraje Europy Środkowej i Wschodniej wciąż charakteryzują się niezaspokojonym popytem na usługi medyczne, farmaceutyki i urządzenia medyczne, co jest spowodowane zwiększającą się siłą nabywczą społeczeństwa. Rynki zachodnioeuropejskie natomiast są już nasycone i mają marginalny potencjał dalszego wzrostu. Właśnie dlatego, mimo trudnej sytuacji ekonomicznej, kraje Europy Środkowej i Wschodniej, takie jak Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Bułgaria oraz Rumunia, to wciąż atrakcyjny rynek dla inwestorów. Polski rynek medyczny rozwija się niezwykle dynamicznie co najmniej od kilkunastu miesięcy i pozostaje bardzo atrakcyjnym sektorem dla inwestorów.

Autor jest senior associate w firmie Riverside Europe