

Polskie uzdrowiska coraz skuteczniejsze w walce o klienta, który płaci z własnej kieszeni

Samouzdrawienie uzdrowisk



foto: gm/soa PAP/Grzegorz Moman

W 2010 r. uzdrowiska dostaną na kontrakty od Narodowego Funduszu Zdrowia o 100 mln zł mniej niż w zeszłym roku. Jakby tego było mało, większość z nich wymaga gruntownych remontów. Na to też brakuje pieniędzy. Na szczęście, co bardziej przedsiębiorczy menedżerowie znaleźli sposób na łatanie dziur. Jest nim klient komercyjny. W niektórych sanatoriach już ponad 30 proc. kuracjuszy płaci za pobyt z własnego portfela.

Sanatoria bez kasy

W Polsce działają zaledwie 44 uzdrowiska. W innych krajach Unii Europejskiej liczone są w setkach, np. w Hiszpanii jest ich 128, we Włoszech – 330, a w sąsiadujących z nami Niemczech – ponad 350. Tym, co wyróżnia europejskie kurorty, jest też ich status prawny. Większość z nich (w niektórych krajach nawet 80 proc.) pozostaje w rękach prywatnych. W Polsce te proporcje są odwrócone. Ponad połowa zakładów lecznictwa uzdrowiskowego to jednoosobowe spółki Skarbu Państwa (24), jeden zakład jest sprywatyzowany, a udziały pozostające w rękach państwa wynoszą 19 proc., pozostałe to ośrodki prywatne.

Status prawny polskich kurortów wpływa na ich kondycję ekonomiczną. Zanizone kontrakty z NFZ sprawiają, że ośrodki te nie mogą się bilansować. W tej sytuacji trudno planować odnowę infrastruktury.

Sposobem na rozwiązanie problemów jest prywatyzacja uzdrowisk. Niestety, na razie Ministerstwu Skarbu Państwa nie udaje się zrealizować planu prywatyzacji uzdrowisk założonego jeszcze na 2008 r. Planuje się odsprzedaż udziałów w 10 uzdrowiskach. Do prywatyzacji przygotowane są m.in. uzdrowiska – Ustka, Kraków-Swoszowice i Kłodzko. Państwo ma nadzieję, że proces ten uda się sfinalizować do końca 2011 r.



Czy jednak nie są to marzenia na wyrost? Zdaniem Jana Golba, prezesa Stowarzyszenia Gmin Uzdrowiskowych RP, prywatyzacja jest trudna do przeprowadzenia przynajmniej z dwóch powodów. Po pierwsze, inwestorzy nie są zainteresowani rodzimymi kurortami, co jest spowodowane kryzysem gospodarczym na świecie. Po drugie, nie bez znaczenia jest stan obiektów uzdrowiskowych. Wiele z nich wymaga kapitalnego remontu i dużych nakładów inwestycyjnych.

Grunt to inicjatywa

Dopóki sytuacja prawna kurortów nie zmieni się, menedżerom pozostaje działanie na własną rękę. Tak też czynią, zwłaszcza ci bardziej przedsiębiorczy. Aby

” W ubiegłym roku na leczenie sanatoryjne przysługujące z powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego trzeba było czekać 12 miesięcy ”

przyciągnąć kuracjuszy, konkurują jakością usług, zwłaszcza wysokospecjalistycznych, opieką medyczną, wykorzystują wciąż bogate źródła naturalnych surowców, oferują korzystne ceny, niektóre umilają pobyt koncertami, imprezami integracyjnymi, a także terapią przez sztukę czy taniec. Zdaniem przedstawicieli polskich uzdrowisk, średnia cena pobytu w sanatorium jest o 30 proc. niższa niż w innych krajach europejskich. Dlatego też cieszą się one dużą popularnością nie tylko wśród rodzimych pensjonariuszy, ale również cudzoziemców, zwłaszcza Niemców, Anglików, Skandynawów, Norwegów, a nawet Amerykanów czy Kanadyjczyków. Coraz częściej z usług naszych placówek korzystają też Rosjanie.

Polacy, którzy decydują się na komercyjny pobyt w sanatorium, twierdzą, że inwestycja w zdrowie zawsze się opłaca. Czasem, jak mówią, lepiej zapłacić niż oczekiwać bez skutku na swoją kolej w NFZ. Dla wielu jest to też sposób na zorganizowanie sobie wakacji – z jednej strony, możliwość odpoczynku, z drugiej, podreperowania zdrowia. Prywatni kuracjusze mogą uczestniczyć we wszystkich zabiegach, jakie oferuje ośrodek. Dodatkowo pozostają pod fachową opieką lekarsko-pielęgniarską, zwykle przez sześć dni w tygodniu (bez niedziel) i mają do dyspozycji rehabilitanta oraz dietetyka. Zabiegi są zlecane przez lekarza prowadzącego (trzy dniennie). Pacjent jednak może dokupić sobie dodatkowe, jeśli sobie tego życzy, a lekarz nie widzi przeciwwskazań. Dlatego też w wielu uzdrowiskach już ponad 30 proc. pacjentów płaci za pobyt w sanatoriach z własnej kieszeni. Jak twierdzi Ewa Wróbel, w minionym roku trzy uzdrowiska kłodzkie przyjęły prawie 40 proc. takich kuracjuszy. Zdaniem Barbary Szczęsnej, głównej księgowej XXII Wojskowego Szpitala Uzdrowiskowo-Rehabilitacyjnego Sanatorium Wojskowego SPZOZ w Ciechocinku, 1/3 pacjentów tego ośrodka to pensjonariusze komercyjni, z czego do 5 proc. stanowią obcokrajowcy. Podobnie sytuacja przedstawia się w Uzdrowisku Busko-Zdrój SA czy też Uzdrowisku Rabka SA. W Uzdrowisku Nałęczów SA liczba ta dochodzi nawet do 50 proc.

Tak duże obłożenie komercyjne to efekt dobrego marketingu. – Nasze ogłoszenia ukazują się na portalach internetowych, w czasopiśmie branżowych, gazetach krajowych i regionalnych – mówi Irmina Stachyra z Działu Marketingu w Uzdrowisku Nałęczów. – Oprócz tego ośrodki podpisują umowy z zagranicznymi biurami podróży, jak to czyni np. Sanatorium Wojskowe

SPZOZ w Ciechocinku. – *Dzięki takim umowom, które mamy w Norwegii, niektóre nasze turnusy nawet w 70 proc. rekrutują się z klientów zagranicznych* – tłumaczy Barbara Szczęsna. Przedstawiciele wszystkich działających komercyjnie uzdrowisk podkreślają, że mają też pulę stałych pacjentów. Zdaniem dyrektora ds. lecznictwa, Elżbiety Trybach z Uzdrowiska Busko-Zdrój SA, jeśli ktoś przyjedzie do ich ośrodka raz, to zwykle wraca, zadowolony z poziomu świadczonych usług.

świadczenie usług sanatoryjnych, nawet gdyby takie były możliwe. Powodem jest ich niedoszacowanie przez NFZ. – *Moglibyśmy zwiększyć kontrakty, gdyż mamy dużo większe moce przerobowe. Świadczy o tym liczba przyjmowanych przez nas klientów komercyjnych* – mówi Barbara Szczęsna – *ale tylko wtedy, gdybyśmy dyktowali warunki finansowe płatnikowi. Cena NFZ nie jest bowiem adekwatna do kosztów leczenia. Jeżeli dzień pobytu kosztuje 100 zł, a NFZ daje nam za to tyl-*



„ Średnia cena pobytu w polskim sanatorium jest o 30 proc. niższa niż w innych krajach europejskich ”

foto: Maciej Kaczanowski/Dziennik Wschodni/Fotorepa

Partner mimo woli

Komercyjny, dwutygodniowy pobyt w uzdrowisku kosztuje średnio 2,5 tys. zł. Nie każdy sobie może na to pozwolić, nawet jeśli leczenie sanatoryjne to jedyny sposób na podreperowanie nadwątlonego zdrowia. Dlatego nadal znaczna część chorych liczy na tańszy wyjazd do uzdrowiska i uzyskanie skierowania z NFZ. Wybierając tę opcję, muszą pamiętać o wielomiesięcznym oczekiwaniu w ogonku na swoją kolej. Już w roku ubiegłym na leczenie sanatoryjne przysługujące z powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego trzeba było czekać 12 miesięcy. W tym roku, z uwagi na mniejsze kontrakty, kolejka ta zapewne jeszcze się wydłuży, zwłaszcza że na listach oczekujących jest ponad 336 tys. osób.

Sytuację klientów z NFZ pogarsza brak zainteresowania uzdrowisk zwiększeniem kontraktów na

ko 70 zł, to trudno zabiegać o większe umowy. Jedynym skutecznym rozwiązaniem jest dla nas pacjent komercyjny. To on płaci za siebie i refunduje nam brakującą kwotę za pacjenta z NFZ. Podobnie uważa dyrektor Elżbieta Trybach. – *Nie możemy sobie pozwolić tylko na kontraktowanie usług i leczenia przez NFZ. Pacjent komercyjny jest dla nas bardzo ważny i konieczny, chociażby z tego powodu, że umowa z płatnikiem nie zabezpiecza nam wszystkich miejsc. Dodatkowo NFZ nie bierze na siebie odpowiedzialności za tzw. pustostany nie z naszej winy. Jeśli bowiem pacjent ze skierowaniem nie przyjeżdża do nas w umówionym terminie, tracimy na obłożeniu i ponosimy koszty z tym związane* – wyjaśnia. Dlatego, jak twierdzą nasi rozmówcy, jedynym sposobem na dobrą kondycję uzdrowisk jest prywatny kuracjusz.

Marzena Sygut