



*Клиники «Доктор рядом» меняют стратегию. Если раньше они хотели зарабатывать на обязательном медицинском страховании (ОМС), то теперь приоритет отдан частной медицине и добровольному медицинскому страхованию (ДМС). Об этом рассказал «Ведомостям» сооснователь «Тим драйва» (управляет сетью клиник «Доктор рядом») Леонид Меламед. С 2003 по 2011 г. бизнесмен был гендиректором страховой компании «Росно», президентом МТС и АФК «Система».*

Участие частных клиник в программе ОМС создает конкуренцию для государственных медучреждений, считает председатель Федерального фонда ОМС Наталья Стадченко. Число частных клиник в системе ОМС постоянно растет, говорит она. Если в 2012 г. их было 1029 (12,7% от общего числа), то в 2015 г. – 1943 (22,4%), а в 2016 г. – 2540 (29%). Более половины всех частных участников – это именно поликлиники, включая стоматологические.

Проект «Доктор рядом» предусматривал создание сети клиник шаговой доступности. Инвестор получал помещения от московских властей на льготных условиях. Арендная ставка была установлена на уровне 1 руб. за 1 кв. м на 20 лет. Взамен клиника должна не менее 8000 посещений в год проводить по тарифам ОМС, говорится в презентации с инвестиционного портала Москвы. В 2013–2016 гг. инвесторы получили по этой программе 61 помещение, работает из них 40, указано в документе.

Но из-за экономических изменений у города не хватает денег на финансирование как собственных поликлиник, так и сети «Доктор рядом», говорит Меламед. «Пациенты не могут просто прийти к нам с улицы. Они сначала должны получить талончик на прием в своей районной поликлинике, – рассказывал ранее «Ведомостям» другой участник программы – предприниматель Оганес Саруханян. – Но государственные поликлиники не заинтересованы отдавать своих пациентов». Городу нужно содержать собственные поликлиники, а частные конкурируют с муниципальными, согласен член правления Ассоциации частных клиник Москвы Алексей Серебряный.

Кроме того, на тарифах ОМС клиники, за редким исключением, не могут зарабатывать, говорит Меламед. Нерыночные цены в ОМС снижают привлекательность этой сферы для частных инвестиций, поддерживает директор по маркетингу и партнер «Семейного доктора» Алексей Ветров. Тарифы ОМС на первичную помощь не покрывают затрат, добавляет Серебряный.

Исключение – тариф ОМС на высокотехнологичную помощь, он позволяет частным клиникам зарабатывать, говорит Серебряный. Это видно по рынку частных стационаров, входящих в нишу ОМС, отмечает Ветров.

Представитель департамента здравоохранения Москвы не ответил на запрос «Ведомостей».

Источник: Ведомости, 03.08.2017