В Петербурге запущена новая сеть клиник "Мой доктор". Потратив не менее 700 млн рублей, инвесторы планируют охватить районы с дефицитом государственных лечебных учреждений города и области, планируя, что первичная медико-санитарная помощь по обязательному медстрахованию (ОМС) может составить до 70% услуг, оказываемых в клиниках сети. Руководители проектов ГЧП в сфере организации первичной врачебной помощи разнятся в оценке реальности поставленных целей. У экспертов вызывает скептицизм сочетание бесплатных и платных для пациента услуг в одной клинике, также по-разному аналитики оценивают схемы сотрудничества частного бизнеса и государства в данной сфере. Как рассказал "Ъ" директор некоммерческого партнерства "Медико-фармацевтические проекты. XXI век" Дмитрий Чагин, на петербургский рынок медицинских услуг вышла новая сеть клиник "Мой доктор". Сейчас под этим брендом работает три офиса врачей общей практики. В будущем планируется довести количество клиник до 40 в Петербурге и 30 в Ленинградской области. Инвестиции в один офис площадью 200-300 кв. м (аренда) составят около 10 млн рублей, расчетный срок окупаемости — до двух лет. Инвесторы (группа физлиц, среди которых числятся также сам Дмитрий Чагин и председатель правления НП "Медико-фармацевтические проекты. XXI век" Захар Голант) надеются на активную интеграцию клиник в систему ОМС. Целью проекта, как говорит Захар Голант, является облегчение доступа жителей микрорайонов с недостаточным покрытием государственными лечебными учреждениями (например, в крупных жилых комплексах на окраинах, новых проектах комплексного освоения территорий) к бесплатной первичной медицинской помощи. Открывая в среднем по десять офисов в год в тех локациях, где доступ к ней затруднен, планируется довести долю услуг, оказываемых по полису ОМС, до 70% от всего объема сети.

По словам Дмитрия Чагина, в каждой клинике будут принимать пять-шесть врачей общей практики и необходимые специалисты, запрос на которых будет формироваться органом управления здравоохранением конкретного района. "К клинике может быть прикреплено 5-7 тыс. человек. В будущем, возможно, проект заработает по схеме ГЧП, что в моем понимании предполагает долгосрочный госзаказ. Мы надеемся отработать модель интеграции частного бизнеса в систему ОМС для дальнейшего ее масштабирования в другие регионы, в первую очередь в Москву и Московскую область. Кроме того, развитие проекта предполагает франшизу", — добавляет господин Чагин.

Игроки рынка разнятся в оценке перспектив инвестпроекта. Интеграция частных компаний в систему ОМС понимается ими по-разному. Например, в прошлом году Euromed Group запустила сеть "Полис. Участковые врачи", где прием ведется исключительно по полисам ОМС. Инвестировав 180 млн рублей, на данный момент группа открыла 18 центров общей врачебной практики, к которым прикреплено 120 тыс. человек в Петербурге и 40 тыс. человек в Ульяновске и Ульяновской области. Александр Абдин, управляющий партнер ГК "Евромед Санкт-Петербург", считает, что предоставление под одной крышей платных и бесплатных услуг мотивирует собственника увеличивать выручку за счет дальнейшего направления в большей степени "рекламного" потока пациентов по ОМС на обследование или лечение за деньги. "В законодательстве не просто так закреплено обслуживание по территориально-участковому принципу. Оно позволяет системно оказывать медицинскую помощь и работать с группами пациентов: проводить диспансеризацию, вакцинировать, вести наблюдение за хроническими больными. "Мой доктор" не

договаривается с государственным здравоохранением о передаче участков, а формирует "лоскутную" медицину", — полагает он.
В сети "Мой доктор" напоминают, что в соответствии с нормативно-правовой базой пациент вправе обращаться за первичной медико-санитарной помощью (ПМСП) в любую клинику, включенную в систему ОМС. Все услуги, входящие в понятие ПМСП в рамках госгарантий, говорит Захар Голант, оказываются в клиниках сети бесплатно (по полису ОМС). Если пациенту необходима специализированная помощь, то он направляется в амбулаторные лечебные учреждения района, с которыми у сети есть соглашения.
Московские игроки по-другому реагируют на новый проект. Там также около года назад был запущен проект "Доктор рядом". Сотрудничество с государством в данном случае представлено в виде льготных условий аренды помещений от правительства Москвы для частного инвестора (один рубль за квадратный метр на 20 лет) при условии, что в каждой клинике будет принимать врач общей практики или терапевт по ОМС. По словам Владимира Гурдуса, генерального директора сети клиник "Доктор рядом", пациенты по ОМС составляют около четверти всего пациентопотока сети (на данный момент под этим брендом работает десять точек), а доля ОМС в портфеле доходов компании составляет около 5%. "Интенсивность потока пациентов по ОМС в частные клиники зависит в первую очередь от доступности государственной системы здравоохранения в конкретном районе", — говорит он. Если этот фактор будет учтен при выборе локации новых клиник, считает господин Гурдус, то планы по обслуживанию подавляющей доли пациентов по ОМС вполне реальны, как и сроки окупаемости клиник при таком распределении портфеля услуг. Сроки окупаемости клиник московской сети, в свою очередь, составляют примерно 2,5 года при инвестициях 25-30 млн рублей в каждую из них.
Коммерсант