

«Мать и дитя» может активнее работать по ОМС в кризис. Крупные клиники ждут повышения тарифов, чтобы предоставлять пациентам бесплатные услуги. Сеть клиник «Мать и дитя» начинает активно работать в системе обязательного медицинского страхования (ОМС), рассказал в интервью «Ведомостям» владелец группы Марк Курцер. По его словам, увеличение услуг по ОМС вызвано в том числе и снижением покупательной способности населения.

По ОМС «Мать и дитя» уже делает ЭКО (экстракорпоральное оплодотворение), в 2016 г. планируется около 2000 таких операций – 15% от всех ЭКО «Мать и дитя», говорит Курцер, а в регионах «Мать и дитя» оказывает по ОМС и другие услуги – магнитно-резонансную томографию (МРТ) в Уфе, например. Компания будет следить за тарифами, продолжает Курцер, и, если они будут ей интересны, с 2017 г. начнет расширять перечень услуг – по закону (см. врез) можно подать заявку до 1 сентября. «Мать и дитя» готова делать по ОМС сложные операции и проводить диагностику, говорит представитель компании.

Больше услуг по ОМС оказывают и другие крупные частные клиники. По данным Минздрава, их число выросло более чем в 1,5 раза за два года и достигло 1943. Для «Медси» доходы от таких услуг стали особенно значимыми – рынок добровольного медицинского страхования (ДМС) сократился из-за кризиса, констатирует представитель компании. С 2013 г. за счет ОМС «Медси» оказывала услуги реабилитации, с 2016 г. добавились высокотехнологичные операции, например коронароангиография и эндопротезирование тазобедренных суставов, говорит он. «Рэмси диагностика» тестирует работу по ОМС с 2015 г., сообщил управляющий директор компании Александр Ледовский, клиники в Санкт-Петербурге провели компьютерных томографий (КТ) и МРТ на 660000 руб., менее 0,5% выручки. В 2016 г. компания планирует получить от ОМС 9,25 млн руб., говорит Ледовский, это 4% выручки.

Клиника GEMC в 2016 г. отказалась делать ЭКО по ОМС, но начала делать позитронно-эмиссионную томографию (ПЭТ), сообщил коммерческий директор GEMC Дмитрий Горожанкин.

Частники могут заработать на ОМС в кризис, но только на высокотехнологичных услугах – тарифы самые большие, говорит сотрудник крупной медицинской сети, а вот амбулаторное время по ОМС окупить невозможно.

ОМС может стать дополнительным заработком в кризис, считает член совета директоров сети клиник «Доктор рядом» Владимир Гурдус. Сама сеть планирует расширять перечень услуг по ОМС. В ОМС есть тарифы, которые покрывают затраты – например, на ЭКО или гемодиализ, говорит Гурдус, правда, в разных регионах они могут различаться в разы.

Тариф ОМС на КТ в Петербурге приближается к рыночному и иногда даже превышает тарифы по ДМС, подтверждает Ледовский, но в Москве средний чек на розничные услуги и ДМС все еще сильно выше.

Тарифы одинаковы и для современных клиник с дорогим оборудованием, и для медучреждений со старыми аппаратами, говорит Ледовский: клиники с дешевым оснащением оказываются в привилегированном положении.

Президент ОАО «Медицина» Григорий Ройтберг считает, что работа по ОМС – планово убыточная, не покрывает реальных затрат. Оборудование окупается только при его стоимости не более 100000 руб, рассказывает Ройтберг. В «Медицине» оборудование

стоит по несколько миллионов долларов, нет не только материального интереса, но и возможности использовать его по ОМС, сетует Ройтберг. Сейчас «Медицина», по его словам, проводит по ОМС только программы ЭКО и ПЭТ.

На ОМС пришлось более 60% рынка медицинских услуг в 2015 г. – около 941 млрд руб., по данным из презентации «Мать и дитя».

Так можно

Частные клиники могут использовать ОМС по закону «Об обязательном медицинском страховании» – нужно только уведомить региональный ФОМС, говорит представитель Минздрава. Надо указать профиль (хирургия, гинекология и т.п.) и услугу, которую готовы оказывать, объясняет Елена Поважная из «Медси»: для пациентов услуги бесплатны, клинике платит региональный ФОМС.

Ведомости