

ТЕНДЕНЦИИ

В ОЖИДАНИИ РОСТА ТАРИФОВ И В ПОИСКЕ КАДРОВ

Конъюнктура мирового рынка способствует увеличению добычи угля в Кузбассе, но внутренний спрос на «чёрное золото» продолжает падать. О том, как развивать угольную и машиностроительные отрасли в такой ситуации представители бизнеса и власти в очередной раз говорили в ходе 18-ой Международной специализированной выставки технологий горных разработок «Уголь России и Майнинг — 2011», прошедшей на прошлой неделе в Новокузнецке.

Минэнерго, связана с логистикой угля, повышением тарифов на перевозки. «Эти вопросы будут решаться посредством мер, предусмотренных в программе, разработанной Минтрансом», — сообщил он. — Кроме того, предусматривается привлечение частно-государственного партнёрства для развития тех или иных направлений. В зависимости от развития портовой инфраструктуры, тарифов на железнодорожные перевозки потребление угля может как увеличи-

По словам Андрея Малахова — крупные компании уже пытаются решать вопрос, связанный с ожидаемым ростом тарифов на железнодорожные перевозки. В первую очередь увеличивается производительность труда за счёт применения высокопроизводительной техники. Это позволит сократить численность людей, работающих на подземных и открытых горных работах, улучшить условия труда. А значит понизить себестоимость добычи.

Второй способ — глубокая переработка угля. В области в этом направлении готовятся к реализации два проекта: энерготехнологические кластеры «Серафимовский» и на разрезе «Караканский-Западный» («КартЭК»).

«Ежегодно в Кузбассе производится 5 млн тонн угля, которые вывезти из региона невозможно», — сообщил Андрей Малахов на пресс-конференции в Новокузнецке. — Это уголь низкого качества, окисленные группы, промпродукт, вырабатываемый на фабриках. Перерабатываем сегодня 129 млн тонн из 185 млн добытых. В Кузбассе существует ряд проектов по использованию этого угля. Мы подписали соглашение с холдингом УГМК и корейской компанией о строительстве ТЭЦ мощностью 600 мегаватт. Строить её будет «Кузбассразрезуголь». На сегодняшний день идет проработка данного проекта, решаются вопросы по строительству железнодорожных путей, линий электропередач».

Сергей Шумков, между тем, подчеркивает: «Необходимо от-

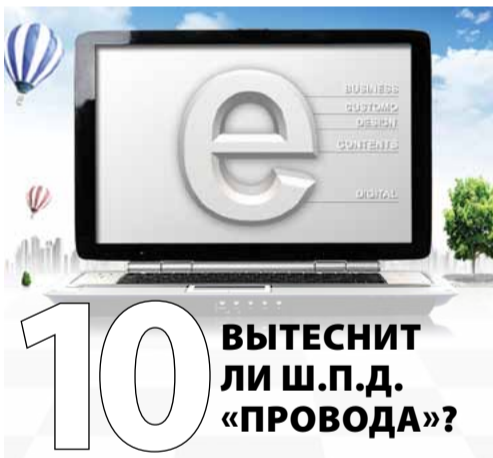
Окончание на стр. 4



2 ЗАЧЕМ НПЗ АДМИНИСТРАТИВНАЯ ПОДДЕРЖКА



6 КТО МЕШАЕТ МАЛОМУ БИЗНЕСУ



10 ВЫТЕСНИТ ЛИ Ш.П.Д. «ПРОВОДА»?

В 2010 году в России добыто 323 млн тонн угля, из которых на экспорт отправлено 115 млн тонн. При этом на долю Кузбасса пришлось 185 млн тонн, из которых на экспорт было отправлено 78 млн тонн. По словам заместителя губернатора Кемеровской области по угольной промышленности и энергетике **Андрея Малахова**, до 2025 года объёмы добычи в регионе планируется увеличить на 30%. При этом будет закрыто 19 угледобывающих предприятий и построено 20 новых.

Ежегодные объёмы добычи топлива на территории всей России согласно проекту стратегии развития угольной отрасли страны до 2030 года, одобренной президиумом правительства РФ в апреле текущего года, должны увеличиться за 20 лет до 450 млн тонн. Такие оптимистичные прогнозы даются в связи с последними событиями в мире. Авария на японской атомной электростанции «Фукусима», отказ Германии от строительства на своей территории новых АЭС, по словам **Андрея Малахова**, дают все основания полагать, что спрос на уголь будет только расти. Однако есть и проблемы отрасли, на которые просто нельзя не обращать внимания. По словам заместителя директора

департамента угольной и торфяной промышленности Министерства энергетики РФ **Сергея Шумкова**, самая главная из них — сокращение спроса на уголь внутри страны.



По данным Минэнерго, приведённым агентством «Интерфакс», с максимального уровня 1988 года потребление угля сократилось на электростанциях и в металлургии страны в 1,5 раза, в агропромышленном комплексе и ЖКХ, включая население, — в 1,4 раза, практически прекратилось использование угля в цементной промышленности. Основной причиной падения спроса на внутреннем рынке является межтопливная конкуренция с газом, цены на который регулируются.

Вторая значительная проблема, которую обозначил представитель

всё, так и сокращаться. Например, если увеличение на перевозки по отношению к сегодняшним расценкам произойдёт в 2,5 раза, то объёмы добычи угля в России к 2030 году могут увеличиться до 400 млн тонн, а экспорта — до 170 млн тонн. По пессимистичному же прогнозу, если увеличение тарифов произойдет в 4 раза, падение отрасли может быть серьёзным. Все эти аспекты, в том числе промышленная безопасность, охрана труда и многое другое, учтены в долгосрочной программе развития угольной отрасли».

ПОСЛЕ КРИЗИСА
АВАНТ ПАРТНЕР № 2(27)
РЕЙТИНГ

РЕЙТИНГ МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ
КОМУ ДОСТАЧЕТА НАВИС ЛЮБИМОСТЬ
РЕЙТИНГ КУЗБАССКИХ СТРАХОВЩИКОВ
КАКОЕ ОБЩЕСТВО ПОТРЕБИТ ИТКО

Уже
В
продаже!

2 904 242 017 551

91.5 FM
СЕРЕБРЯНЫЙ ДОЖДЬ
НАМ ЕСТЬ ЧТО СКАЗАТЬ

Николай Далецкий «Звтрак для чемпионов»
Алексей Митрофанов «Прайм-тайм»
Михаил Козыров «Мишанина»
Татьяна Арно «Звтрак для чемпионов»
Рихтер «Архитектура заблуждений» «Радио FM»
nec Silver
Фея Толстая «Мишанина»
DJ Кореец «Silver Rain Night Party»
Влад Табачников «Персонажи на бордах»
Павел Дягилев «Уро под серебряным дождем»
Коня Собчак «Станция барракуда» «Звтрак для чемпионов»
Таш Сарюжан «Слушаем футбол»
Максим Королев «Проект 90-ые»
Алекс Дубас «Звтрак для чемпионов»
Владимир Маточия «Слова и жизнь Владимира Маточия»
Рита Градовская «Музыкальная чаша The Host»
Павел Лобков «Прайм-тайм»
Михаил Казиник «Тайные знаки культуры»

гид ГОРОДОВ Кузбасса

ГрадНК

КУЗБАСС

ЭЛЕКТРОННАЯ
КАРТА-СПРАВОЧНИК
КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

т. 46-40-40, 59-29-09
скачай БЕСПЛАТНО www.grad-nk.ru

В ОЖИДАНИИ РОСТА ТАРИФОВ И В ПОИСКЕ КАДРОВ

Окончание. Начало на стр. 1
метить одну очень важную особенность угольной промышленности. Это промышленность частная. У нас нет сегодня возможностей административного регулирования отрасли. Такие возможности пока сохраняются в нефтяной, газовой энергетике. Там государство присутствует в акционерном капитале крупных компаний. В угольной промышленности этого нет. Поэтому здесь очень сложно. Важно находить те экономические механизмы, которые заставляют этот рынок разумно и оптимально работать. Такие механизмы заложены в программу и мы надеемся, что сочетая правовое поле, экономические механизмы мы сможем достичь желаемого эффекта».

Что же до основных участников выставки «Уголь России и Майнинг — 2011» — машиностроителей, то Сергей Шумков заметил, что машиностроение находится в сфере деятельности Минпромта: «Мы работаем совместно и часть программы, касающаяся угольного машиностроения, включена в программу министерства промышленности «Национальная технологическая база». Там предусмотрены возможности развития отечественного угольного машиностроения, где в последние годы произошел спад».

Впрочем, опрос, проведенный «Авант-ПАРТНЕРом» среди

участников выставки «Уголь России и Майнинг — 2011», показал, что за первое полугодие 2011 года многие отечественные и зарубежные машиностроительные компании достигли докризисного уровня поставок горношахтного оборудования, либо приблизились к нему.

Например, по словам заместителя генерального директора по развитию ООО «ИЗ-КАРТЭК» (Санкт-Петербург) **Александра Самозаова**, компания увеличила поставки горношахтного оборудования на российский рынок в текущем году, в сравнении с 2010 годом, на 50%. Докризисного уровня достигло ОАО «Томусинский ремонтно-механический завод» (г. Междуреченск), которое изготавливает запасные части для экскаваторов отечественной и зарубежной производств. Представители Юргинского машиностроительного завода рассказали «Авант-ПАРТНЕРу» о разработке в новом году новой модификации очистного комбайна и секций крепи для импортного комбайна (последняя была представлена на выставке). ОАО «Анжеромаш» на выставке представил конвейерный став новой (легко-разборной) модели и приводом с частотным регулированием к нему. По словам представителей кузбасских заводов, новые разработки, которые были ориентированы на потребности конкретных предприятий, уже проданы.



По словам Андрея Гребенникова, инновационное развитие возможно только при решении самого главного вопроса — кадрового

представление. На выставке оно было представлено компаниями из 22 стран (Индия, Германия, Австрия, Швейцария, Чехия, Словакия, Польша, Сербия, Швеция, Нидерланды, Норвегия, Великобритания, Испания, Израиль, США, Япония, Корея, Китай, Украина, Беларусь, Казахстана). Только Ассоциацию британских производителей горно-оборудования на форуме представляли 11 компаний.

Вместе с тем, несмотря на общий рост рынка, участники выставки по-прежнему отмечают, что большей популярностью у участников пользуется импортное оборудование. Основная проблема отечественного горного машиностроения, по мнению респондентов, — это более низкое в сравнении с зарубежными аналогами качество оборудования и, как следствие, более короткий срок его службы, меньшая производительность.

А один из самых наболевших вопросов для самих машиностроителей — кадровый — обсуждался на выставке в ходе заседания «круглого» стола «Рынок труда и машиностроение региона: проблемы и механизмы взаимодействия».

«Если посмотреть движение руководства страны в плане экономических изменений, то все началось с внедрения инноваций, — говорит начальник отдела машиностроения департамента промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области **Андрей Гребенников**. — Это создание технопарков, затем появился глобальный проект — центр инноваций «Сколково». Сейчас новая ступень развития инноваций — создание технологических платформ. Но без модернизации экономики, производства и технологий, инновационного развития не достичь. Следующий этап — модернизация экономики и промышленных предприятий. Модернизация понимается как инструмент внедрения инноваций и ставит две задачи. Первая задача — это повышение

конкурентоспособности продукции за счет улучшения её качественных характеристик. Вторая, снижение себестоимости, издержек производства и повышения конкурентоспособности предприятий в целом. И та, и другая задачи достигаются только при решении самого главного вопроса — кадрового».

Согласно данным, приведенным в ходе круглого стола начальником отдела организации трудоустройства и оказания услуг работодателям департамента труда и занятости населения Кемеровской области **Дмитрием Мелешкиным**, в 2010 году машиностроители Кузбасса подали в службу занятости 1200 заявок на 23 тыс. вакантных мест, что почти в три раза больше, чем в 2009 году. При этом доля вакансий от машиностроительных предприятий в общем объеме обращений работодателей в службу занятости составила 12-15%. Почти 70% вакансий — это рабочие специальности. И только около 30% — инженерно-технические работники. В настоящее время администрация Кемеровской области совместно с предприятиями, входящими в состав Ассоциации машиностроителей Кузбасса, ищет ответ на вопрос о том, кому в дальнейшем работать на наших машиностроительных предприятиях. Модернизация понимается как инструмент внедрения инноваций и ставит две задачи. Первая задача — это повышение

Максим Москавкин

В 55 ВСЁ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ

В начале июня горняки шахты «Листвянская» (входит в ХК «СДС-Уголь») отметили 55-летие со дня основания предприятия. В свой юбилейный год шахта планирует увеличить добычу угля на треть — до 4,1 млн тонн в год. Увеличение объемов добычи достигнуто за счет модернизации существующего оборудования и оснащения предприятия самой современной техникой. Только в 2011 году на эти цели холдинговая компания «Сибирский Деловой Союз» выделит более 1,6 млрд рублей. Но самые главные рекорды и достижения ждёт коллектив «Листвянской» в последующие годы.

ЭКСКУРС В ПРОШЛОЕ

Строительство шахты «Листвянская» началось в далеком 1954 году в окрестностях пгт. Грамотеино (район города Белово). Шахта была стада в эксплуатацию 7 мая 1956 года и изначально носила имя «Грамотеинская 1-2». С этой даты началась летопись героического шахтерского труда одного из самых крупных предприятий города Белово. С момента запуска «Листвянской» её шахтеры выдвинули на-гора почти 95 млн тонн угля, прошли тысячи километров горных выработок. «Чёрным золотом», добытым на этом предприятии более чем за полвека, можно загрузить два железнодорожных состава протяженностью от Москвы до Владивостока. Но «миллионером» шахта стала не сразу. Её первоначальная проектная мощность составляла всего 400 тыс. тонн угля в год. Затем, когда стало ясно, что шахта может добывать значительно больше, инженерно-техническими работниками предприятия был выполнен проект реконструкции с увеличением производительности мощностей более чем в два раза — до 900 тыс. тонн угля в год.

Реконструкция проводилась целых десять лет, а уже в июне 1972 года приказом Министерства угольной промышленности СССР шахта «Грамотеинская 1-2» была объединена с гидрошахтой «Энергетическая» (ранее «Грамотеинская 3-4»). Объединенное предприятие получило название шахта «Ильская». Шахтерский коллектив в течение 30 лет добывал уголь с помощью двух технологий «сухой» и «мокрой» добычи угля.

С распадом СССР для шахты, как и для всей угольной отрасли, наступили тяжёлые времена. В 90-е годы коллектив предприятия пережил все — и падение уровня добычи угля, и реструктуризацию шахты. После распада угольного объединения «Кузбасс» шахта перешла в сферу влияния группы «Белон». В 2005 году шахта «Ильская» как юридическое лицо прекратила своё существование. В результате возникло новое предприятие — ООО «Шахта Листвянская». Перерождение было ознаменовано новым рекордом — добычей одного миллиона тонн угля.

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

В 2011 году началась новая страница в истории «Листвянской» — предприятие перешло под управление холдинговой компании «СДС-Уголь». По словам президента ХК «СДС» **Михаила Федяева**, выполнив задачи, которые поставлены перед предприятием сегодня, «Листвянская» вполне может стать флагманом отрасли по подземной добыче угля в Кузбассе. А планы действительно грандиозные. Так уже в этом году добыча угля должна вырасти на треть — до 4,1 млн тонн угля в год. В 2012 году программой развития шахты предусмотрено увеличение добычи угля до 6 млн тонн в год, а в дальнейшем — до 10 млн тонн. Все это возможно только в случае проведения мощнейшей модернизации и технического перевооружения. В

целом на развитие предприятия в рамках реализуемой инвестиционной программы «Сибирский Деловой Союз» направит с 2011 по 2017 годы около 8 млрд рублей. К концу 2011 года на шахте будет создано 300 дополнительных рабочих мест и обща



выработку на шахте осуществляется с помощью отечественных комбайнов ГПС, КП-21 и КП-32. Коллектив шахты с энтузиазмом встретил все нововведения, которые проводит на «Листвянской» холдинговая компания «Сибирский Деловой Союз». «С приходом компании «СДС-Уголь» шахта переживает второе рождение, — говорит начальник участка МДО шахты «Листвянская», полный кавалер ордена «Шахтерская Слава» **Виктор Сарапулов**. — С появлением новой техники в разы увеличилась производительность и безопасность труда. У шахтеров стало намного больше работы, а это хорошо. Если есть работа, значит шахтерская профессия востребована, а если востребована — шахтеры получают достойную заработную плату».

Между тем увеличение объёмов добычи не только будет приносить больше прибыли самой шахте, её работникам, но и послужит толчком для развития в Белово других направлений угольной отрасли. «Увеличение объёмов добычи угля потребует строительства второй очереди обогащательной фабрики «Листвянская», — говорит Михаил Федяев. — Сейчас мы приступаем к проектированию, и весной следующего года начнется строительство. Таким образом здесь получится очень мощное угольное предприятие из нескольких составляющих. Это сама шахта, обогащательная фабрика и транспортная группа». По мнению президента ХК «СДС», есть все основания полагать, что добытый и обогащенный на «Листвянской» уголь будет востребован не только в России, но и в странах дальнего зарубежья.

С четвертого квартала 2011 года добыча угля на шахте будет вестись двумя очистными забоями. Завершить отработку действующей лавы участка № 4

стали участниками корпоративной социальной программы холдинга. Только в 2011 году на поддержку пенсионеров — бывших работников шахты — компания «СДС» выделит около 10 млн рублей. Ветеранам будет предоставлен отдых в пансионатах. В апреле-мае текущего года состоялся первый заезд ветеранов «Листвянской» в оздоровительный центр «Танай», где они не только хорошо отдохнули, но также получили качественное лечение, поправили свое здоровье. Кроме того, бывшие шахтеры, проживающие в собственных домах, получают

отдых на Черноморском побережье — в ДОО «Медвежонок» (пос. Кабардинка), в санатории «Танай», а также в загородных лагерях. Предприятия активно участвует в благоустройстве посёлка Грамотеино. В этом году шахта окажет материальную помощь посёлковой школе №37 в размере 800 тыс. рублей. Кроме этого будет отремонтировано новое помещение для краеведческого музея.

Но, наверное, самым ярким и трогательным примером социальной ответственности холдинговой компании «СДС» в отношении к жителям посёлка, судьбам семей бывших работников шахты «Листвянская», является вручение семье Черновых ключей от трехкомнатной квартиры, которые состоялись в день празднования юбилея предприятия.

Более 20 лет назад Черновы приехали на строительство трубопровода, по которому должно было пойти угольное топливо в Новосибирск. В качестве временного жилья им, как и многим другим строителям, предоставили вагончик, который был расположен на территории промышленной зоны шахты. Но глава семьи умер, все соседи развелись, а Ирина Михайловна Чернова вместе со своей дочерью, сыном и маленькой внучкой продолжали жить на старом месте практически в антисанитарных условиях (без воды и прочих удобств). Как только «Листвянская» вошла в состав холдинга «СДС-Уголь», о тяжелом положении этой семьи стало известно губернатору **Аману Тулееву**. По его инициативе руководство холдинга изыскало средства на приобретение квартиры. Ключи от нового жилья Ирине Михайловне вручил лично первый заместитель губернатора **Валерий Мазинкин**.

Очевидно, что когда ответственность со всей ответственностью подходит не только к добыче угля, но и к людям, посвятившим свои лучшие годы шахтерскому труду, предприятие ожидает перспективное будущее.

Максим Москавкин



ПОТРЕБЛЕНИЕ ГАЗА В КУЗБАССЕ РАСТЁТ

В 2010 году и промышленность, и население Кемеровской области увеличили потребление природного газа — об этом сообщила 9 июня на пресс-конференции генеральный директор ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово» **Наталья Двойнишникова**. В текущем году тенденция к росту потребления продолжилась.

Как сообщила Наталья Двойнишникова, по итогам 2010 года ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово» поставил потребителям региона 3,655 млрд кубометров природного газа. Из них большая часть (99,7%, или 3,644 млрд кубометров) традиционно пришлась на долю промышленных предприятий, и небольшая (0,3%, или 11,283 млн кубометров) — на долю населения. Как и прогнозировалось, поставки обеим группам потребителей по сравнению с 2009 годом возросли. На 3,7% увеличилась отгрузка промышленному сектору — даже несмотря на некоторое снижение потребления химической промышленности, заметно выросла потребность в «голубом топливе» среди металлургических, энергетических, цементных производств. Среди абонентов динамика роста ещё более заметна — население стало потреблять газ почти на 20% (или на 1,9 млн кубометров) больше. В текущем году тенденция к росту также продолжилась. За 5 месяцев 2011 года поставки газа составили 1,88 млрд кубометров, что на 240 млн превышает уровень аналогичного периода прошлого года. Из них доля населения — 6,6 млн кубометров,

что на 18% выше уровня прошлого года. Наталья Двойнишникова поясняет этот рост подключением к газоснабжению жителей посёлка Ясногорский и села Мазурово Кемеровского района. Напомним, перевод этих населённых пунктов на экологически чистое топливо произошёл в рамках реализации «Программы газификации регионов РФ» в конце 2010 года. Кроме того, всё большее количество домовладений переходят на газ в населённых пунктах, газифицированных ранее. Перспективы роста числа потребителей среди физических лиц в Кузбассе значительны: с 2007 года (с начала реализации программы) были газифицированы ряд посёлков Кемеровского района (Ясногорский, Металлолощадка, Кедровка), село Мазурово, деревня Андреевка и город-спутник Кемерова Лесная Поляна.

Продолжают увеличиваться потребности в газе и среди промышленных потребителей.

«Строительная отрасль демонстрирует огненный «газовый аппетит» и в 2011 году, — отмечает Наталья Двойнишникова. — «Кузнецкий цементный завод» и «Топкинский цемент», к примеру, с начала года увеличили потре-



Наталья Двойнишникова, генеральный директор ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово», отметила тенденцию к росту поставок газа в регионе

бление газа более чем в два раза. За пять месяцев текущего года они приняли 165 млн кубометров газа, тогда как в прошлом году за аналогичный период их потребление составляло 79 млн кубометров газа. Мы связываем это с увеличением производства цемента в рамках реализации Федеральной программы «Жилье». Это значит, что Кузбасс строится и развивается».

Одним из важнейших направлений работы «Газпром межрегионгаз Кемерово» также остаётся совершенствование системы коммерческого учёта газа — АСКУГ. По информации Натальи Двойнишникова, на сегодняшний день

тивным способом решения данной проблемы стало заключение «Соглашения о порядке контроля за расходами организаций коммунального комплекса за природный газ», подписанное между ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово» и администрацией Кемеровской области в апреле 2011 года. В рамках этого документа основными проблемными потребителями и муниципальными образованиями были согласованы графики расчетов, предусматривающие суммы ежемесячных платежей, а также сроки и источники оплаты. Благодаря этому соглашению всего за 2 месяца удалось заметно снизить задолженность коммунальных организаций Кемеровского района перед газозаводами: уже на 1 июня дебиторская задолженность этой категории потребителей составила 47,1 млн рублей. Вместе с тем проблема долга в размере 31,8 млн рублей стоит перед ООО «Теплоэнергетическая компания» — данная организация признана банкротом, в отношении неё открыто конкурсное производство. Её правопреемник, ООО «Топкинский водоканал», также накопил долг в размере 11,3 млн рублей. 400 тыс. рублей задолжало за газ ООО «Управляющая компания «Энерготранс-АГРО» из Юргинского района. Так что баланс успехов и проблем не позволяет расслабляться газовой компании и вселяет надежду на новые достижения.

Постепенно компания находит пути решения проблемы неплатежей. Как сообщила генеральный директор компании, должников с просроченной задолженностью среди промышленных потребителей у «Газпром межрегионгаз Кемерово» нет, но серьёзные проблемы с расчётами за полученный газ имеют некоторые предприятия коммунального комплекса: к началу года долг данной категории потребителей перед «Газпром межрегионгаз Кемерово» вырос до 54,8 млн рублей. Довольно эффек-

АНТОНИМ КОРРУПЦИИ – КОНКУРЕНЦИЯ

В конце мая Кузбасская торгово-промышленная палата провела очередное заседание расширенного Правления, посвящённое Дню российского предпринимателя. Вопреки вполне дежурному названию мероприятия, прошло оно очень живо, если не сказать ярко: количество собравшихся было велико, активность их – высока, а формальные процедуры сведены к минимуму – поздравлению предпринимателей и приёму в состав КТПП новых членов. Причина активности участников понятна. Тема, которую в этот раз правление предложило обсудить, была более чем значима для каждого: «Актуальные вопросы проведения региональной конкурентной политики: проблемы, пути решения». Иначе эту же тему можно было обозначить как «конкуренция – против коррупции и барьеров на пути бизнеса».

КТО БЕЗЗАЩИТНЕЙ ПЕРЕД КОРРУПЦИЕЙ

Несмотря на то, что доля предприятий малого и среднего бизнеса в ВРП Кузбасса пока что чуть превышает планку в 11%, задачи по его развитию и поддержке не становятся от этого менее актуальными. А учитывая то, что именно сфера малого и среднего бизнеса (МСБ) наиболее зависима от произвола чиновничье-бюрократических структур и коррупции (крупный бизнес гораздо проще справляется с решением этих задач), такой низкий показатель присутствия его в общей доле бизнеса, скорее всего и требует принятия самых неотложных мер. Примерно такие тезисы прозвучали во вступитель-

развитие конкуренции, являются административные барьеры, закрытый доступ к ограниченным ресурсам, вмешательство государства в деятельность хозяйствующих субъектов и др. Устранение их, уменьшение влияния этих факторов – одна из основных задач Кузбасской торгово-промышленной палаты.

ПРОТИВ МОНОПОЛИИ

Устранение коррупции и максимальное ограничение вмешательства в дела бизнесменов – прямо пропорционально развитию конкуренции на рынке. Уверенность в этом выразила Елена Клостер, заместитель руководителя УФАС по Кемеровской области. По её мнению, предупреждение и пресечение монопольной деятельности как на рынках, так и в структурах власти равного уровня, сможет защитить реальную конкуренцию, а значит и самих представителей бизнеса. Кемеровская областная антимонопольная структура уже добились в этом деле реальных подвижек. Во всяком случае, об этом свидетельствует факт перемещения за последний год УФАС Кузбасса в рейтинге работы по надзору за соблюдением законода-



Татьяна Алексеева: «Сегодня главными факторами, ограничивающими развитие конкуренции, являются административные барьеры, закрытый доступ к ограниченным ресурсам, вмешательство государства в деятельность хозяйствующих субъектов»

тельства с 53-го места на 23-е (средне 82-х региональных структур). Но даже самая лучшая прошлогодняя статистика не всегда помогает бизнесу сохранять уверенность в завтрашнем дне. И для того, чтобы лучше понимать, а что же конкретно должно быть предпринято в ближайшее время, участники заседания провели работу в форме «круглых» столов на

пяти дискуссионных площадках. Несколько позже полученные результаты были обсуждены в ходе общего заседания.

ГОРОД САД – НЕ МОНОГОРОД

Вопрос о том, насколько сама тема, заявленная как «Вопросы модернизации и диверсификации экономики моногородов; о состоянии конкурентной среды в моногородах», соответствует общей тематике заседания, мог, с одной стороны, показаться небесспорным. Хотя, если к его постановке подходить с позиции: а какой процент населённых пунктов в Кузбассе нельзя отнести к моногородам, становится ясно – в этих условиях вопросы формирования здоровой конкурентной среды на рынке многократно усиливаются.

Строго говоря, на сегодняшний день в официальный список моногородов включены пока три, это Прокопьевск, Ленинск-Кузнецкий и Таштагольский район. Поэтому в качестве модератора и спикера первой дискуссионной площадки выступил первый заместитель главы города Прокопьевска

Окончание на стр. 12

ДМС НЕ СДАЁТ ПОЗИЦИЙ

Рынок добровольного медицинского страхования (ДМС) Кемеровской области в кризис ощутил отток клиентов. Однако с восстановлением платёжеспособности, как свидетельствуют страховщики, люди вновь начинают приобретать «полисы здоровья». И хотя ДМС строится в основном за счёт собственных средств граждан, страховые компании, как и до кризиса, не теряют надежды привлечь внимание бизнес-структур к этому виду страхования.

КРИЗИС И ДМС

Главным итогом финансового кризиса на рынке ДМС стало значительное сокращение доли корпоративных страхователей: многие компании просто исключили его из своих социальных пакетов. С другой стороны, по оценке участников рынка, в Кузбассе доля действительно корпоративного страхования (то есть страхования, стоимость которого работодатель полностью оплачивает за свой счёт) на рынке ДМС невелика. По данным Сергея Романова, директора кемеровского филиала СК «Сибирский Спас», соотношение финансирования ДМС из средств физических и юридических лиц на рынке Кемеровской области составляет в настоящее время 70% и 30% соответственно. Впрочем, некоторые эксперты оценивают долю юрлиц ещё скромнее – не более 20% от всего объёма рынка (по страховой премии). «Мы работаем преимущественно с лицами, страхующимися за счёт личных средств, работодатели крайне редко готовы оплачивать страховки для своих сотрудников», – отмечает Татьяна Тихонова, исполнительный директор СМО «Сибирь». По оценке Сергея Романова, в кризис доля рынка ДМС, оплачиваемая за счёт средств предприятий, снизилась до 15%.

Хотя накануне финансовых потрясений эксперты из-за потери парадоксальность преобладающего значения личных средств граждан на рынке ДМС в том, что прийти в страховую компанию и застраховаться индивидуально сегодня почти невозможно – как правило, страховщики предпочитают иметь дело с коллективами, подозревая индивидуальных страхователей в намерении за счёт страховых взносов сэкономить на заранее запланированных обследованиях

и лечении. Во многом это ограничивает возможности страхования для совсем малого бизнеса: страховщики имеют определённые критерии по количеству застрахованных человек в коллективе, а в малых организациях столько порой просто «не набирается». Впрочем, понемногу на рынок ДМС всё же приходят индивидуальные продукты. К примеру, компания «Сибирский Спас» разработала программу «Экстренный стационар». Как следует из названия, программа подразумевает медицинскую помощь в экстренных случаях и не включает плановую помощь и обследование.

ЦЕНЫ ДВИГАЮТ РЫНОК

Никто из опрошенных экспертов не взялся оценить рынок ДМС в Кемеровской области в денежном выражении. Федеральная служба страхового надзора (ФССН) в своей статистике также не выделяет объём премии по ДМС отдельно, объединяя его со страхованием от несчастного случая в «личные виды» страхования. Но по этим объёмам судить о динамике можно. Так, если по итогам первого квартала 2008 года объём собранной страховой премии в Кемеровской области по личным видам составил 555,72 млн рублей, то в первом квартале 2009 года он снизился до 497,83 млн рублей, а за 3 месяца 2010 года снова возрос – до 623,9 млн рублей. По итогам первого квартала текущего года объём страховой премии по этому виду составляет 663,6 млн рублей.

Сегодняшнее состояние рынка оценивается экспертами позитивно. Так, Антон Баранов говорит о стагнации из-за потери



Татьяна Тихонова: «Работодатели крайне редко готовы оплачивать страховки для своих сотрудников»

в кризис корпоративного страхователя. Но все эксперты сходятся во мнении, что с восстановлением платёжеспособности клиентов восстанавливается и рынок ДМС. По данным Сергея Романова, по сравнению с докризисным периодом по количеству заключённых договоров рынок восстановился на 80%, по сумме страховых сборов – более чем на 90%.

Рост премии объясняется за счёт роста стоимости медицинских услуг, и как следствие – роста цены страхового полиса. «Тариф (процентная ставка с совокупной страховой суммы, на которую заключается договор страхования, либо со ста рублей страховой суммы) в ДМС практически не изменился, скорее даже уменьшился за счёт увеличения страховой суммы», – поясняет Татьяна Тихонова. – «А вот стоимость страховки хоть и незначительно, но растёт за счёт того, что возрастает стоимость медицинских услуг».

«Ежегодно департамент охраны здоровья населения Кемеровской области утверждает предельные максимальные цены на медицинские услуги, индексация происходит ежегодно в среднем на 10-15%», – описывает ситуацию Антон Баранов. – «Но в том-то и дело, что эти 10-15% являются «средними»: на какие-то услуги лечебное учреждение может оставить цены

на прежнем уровне, а на какие-то, наиболее востребованные, повысить на 30% и более. За счёт этого природой прибыли лечебного учреждения составляет более 15%, соответственно, растут и расходы страховых компаний».

По информации страховщиков, наиболее заметно выросли цены на медицинские услуги в небольших городах на юге области – Киселевске, Прокопьевске. Участники рынка связывают это с приходом в эти города крупных федеральных компаний, которые ранее проявляли интерес в основном к двум городам региона – Кемерово и Новокузнецку. Теперь, в поиске крупных корпоративных страхователей они заходят в небольшие города с развитой промышленностью. Как следствие, медицинские учреждения начинают острее ощущать «вкус рынка» и свою возможность побороться за работу на нём и повышают цены.

В то же время Сергей Романов отмечает взаимосвязь между появлением новых страховщиков на региональном рынке ДМС и привлечением на страхование новых клиентов: «Уровень страховой культуры в России пока очень низкий, люди мало осведомлены о том, что такое ДМС, некоторые даже об ОМС ничего не знают. Когда на рынок заходят новые компании, появляется больше информации. Люди больше знают о медицинском страховании, и некоторые начинают осознавать свою потребность в нём». По данным Татьяны Тихоновой, на региональном рынке ДМС услуги на сегодняшний день предлагают более двух десятков страховщиков – как местных, так и филиалов федеральных компаний. Однако регионалы до сих пор сохраняют свои лидерские позиции на рынке медицинского страхования.

КОНКУРЕНЦИЯ, КАК ОНА ЕСТЬ

Несмотря на, казалось бы, невозможность страховщиков снизить стоимость ДМС из-за роста

Окончание на стр. 10

Новая акция до 30.06.11 г.

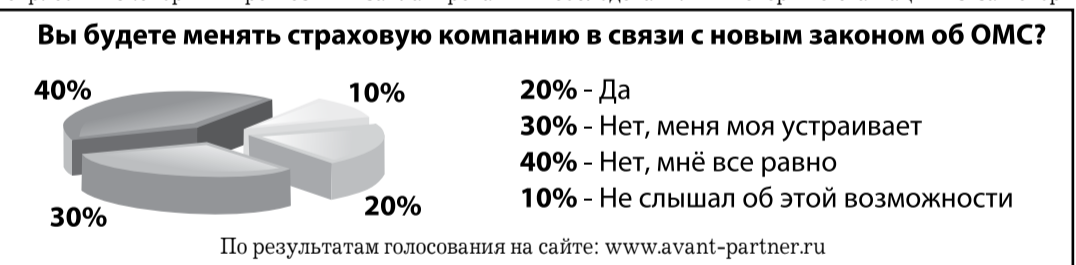
Кредиты для бизнеса «Просто как 2x2!»

- 2 инвестиционных + 2 оборотных кредита для бизнеса
- Низкие ставки
- Любые цели, в том числе рефинансирование
- Увеличенные суммы и сроки
- Залог – любое имущество, в том числе до 100% товаров в обороте

ВТБ24

Узнайте больше: г. Кемерово, пр-т Ленина, д. 76 (3842) 34-64-14 8 800 100-24-24 (звонок по России бесплатный) www.vtb24.ru

Банк ВТБ 24 (закрытое акционерное общество). Генеральная лицензия Банка России № 1623. РЕКЛАМА.



БАНК «ГЛОБЭКС»: ИПОТЕЧНЫЙ СТАНДАРТ КАЧЕСТВА

Рынок ипотеки оживился. Банки в борьбе за клиента предлагают всё более лояльные условия кредитования, при этом большинство из них работают по стандарту АИЖК. Действуя по программам федерального агентства, банк «ГЛОБЭКС» предлагает клиентам индивидуальный подход и качественный сервис. Как показывает практика, именно от этих факторов зависит успешность ипотечной сделки.

Операционный офис банка «ГЛОБЭКС» появился в Кемерово всего около года назад и был ориентирован, главным образом, на корпоративных клиентов. Ипотечная стала одним из первых продуктов, которые «ГЛОБЭКС» предложил физическим лицам. Объяснить это просто: ипотека – социально значимое направление банковской деятельности, поддерживаемое государством, а «ГЛОБЭКС» – государственный банк (99,16% его акций принадлежит Внешэкономбанку).

На волне оживления рынка ипотеки «ГЛОБЭКС» сделал условия выдачи жилищных кредитов



рассказала финансовый менеджер по ипотеке операционного офиса «Кемеровский» банка «ГЛОБЭКС» Елена Жеребцова, заёмщик всегда может расплатиться с банком досрочно. Предельный возраст, до достижения которого клиент должен расплатиться по кредиту, составил 65 лет, то есть даже в

55 лет люди имеют возможность улучшить свои жилищные условия с помощью ипотечного кредита. Причём в банке «ГЛОБЭКС» нет «дискриминации» по половому признаку – предельный возраст в 65 лет действует и в отношении мужчин, и в отношении женщин. При рассмотрении кредитной заявки банком принимается справка о доходах 2-НДФЛ, однако, как уверяет Елена Жеребцова, если какую-то часть своего дохода заёмщик не может подтвердить официально, всегда можно найти решение: например, привлечь созаёмщиков. Необходимость личного страхования банк оставляет на усмотрение клиента, а страхование титула не требуется вообще – служба безопасности банка проверяет сделку тщательно, поэтому риска признания её недействительной практически нет.

Поскольку успешность заключения сделки зависит не только от

банка, «ГЛОБЭКС» привлекает к сотрудничеству в пользу клиентов и других участников рынка недвижимости. Так, на сегодняшний день банком уже заключены соглашения с 10 агентствами недвижимости и ведущими застройщиками Кемерово. В результате клиент может не только оформить кредит в более короткий срок, заручившись поддержкой знакомого со всеми нюансами ипотечной сделки риэлтора, но и выбрать квартиру из постоянно обновляющейся базы данных банка «ГЛОБЭКС».



Операционный офис «Кемеровский» банка «ГЛОБЭКС» Пр. Октябрьский, 3г, тел.: (3842) 34-62-42, 34-62-44.

ЛЮДИ ГОВОРЯТ

Лала Аветисян, домохозяйка:
— Уже достаточно давно не работаю, и приходилось получать временный полис на непродолжительный срок, что было обременительно. Сейчас мне уже выдали новый единый бессрочный полис. Это действительно очень удобно и освобождает от необходимости постоянного получения нового полиса для очередного визита к врачу.

Александра Выволокина, студентка:
— Я обращаюсь за медицинской помощью очень редко, о законе слышала, можно сказать, «краем уха», пока даже не задумывалась о его преимуществах. Хотя в будущем планирую сменить поликлинику и прикрепиться по месту жительства.

Евгений Воропаев, системный администратор:
— Все же недавно решил выбрать новое лечебное учреждение. Нравится возможность выбора. Думаю, что закон действительно должен положительно образом сказаться на системе здравоохранения в нашей стране.

НОВЫЙ ЗАКОН ОМС: НОВОГО ДЛЯ

С 1 января 2011 года вступил в силу новый закон об обязательном медицинском страховании, который должен стать отправной точкой для начала глобальной модернизации здравоохранения, как на законодательном уровне, так и на уровне материально-технической базы отрасли.

Ни для кого в нашей стране не секрет, что здравоохранение давно нуждалось в явных и достаточно мощных изменениях, и новый закон об ОМС должен стать тем движущим механизмом, за которым постепенно начнёт меняться вся система полностью.

Согласно принятому закону с 1 мая 2011 года началась выдача новых полисов единого образца, которые будут действительны на всей территории РФ, таким образом, теперь за помощью с таким полисом можно будет обратиться в любое медицинское учреждение по всей России. Такой полис будет выдаваться единожды и бессрочно. Однако, спешить всем гражданам менять свой старый полис не нужно, он также пока действителен. Новые полисы единого образца выдаются в первую очередь новорегистрационным, безработным, в случае их обращения в страховую компанию, лицам, которые по каким-либо причинам не имели ранее полиса. Затем постепенно планируется выдавать единый полис каждому гражданину до 2014 года, по мере истечения срока действия старого документа.

Меняется не только сама система выдачи полисов, но и финансирование. Если ранее финансировалось само медицинское учреждение, то теперь «деньги идут за пациентом», оплачиваться будет конкретно каждая медицинская услуга. Появилось, теперь уже законодательно, право каждого гражданина выбирать медицин-

ское учреждение, лечащего врача и страховую медицинскую организацию, но не чаще одного раз в год.

В конечном счёте, центральной фигурой в данной системе должен стать сам застрахованный гражданин. То есть, прописав законодательно больше прав гражданину, планируется повышение качества оказания медицинских услуг за счёт конкуренции, так как теперь практически за каждого пациента придётся бороться, ведь даже частные клиники, добровольно вошедшие в систему ОМС и согласившиеся на работу по установленным базовым тарифам, смогут принимать граждан по такому полису.

Это явно должно освободить наши больницы от огромных очередей, однако говорить о явных результатах пока рано.

При оказании помощи инородным в установленный срок 25 дней будет производиться расчёт медицинскому учреждению за оказанные услуги, что позволит гарантированно получить помощь

инородному гражданину.

Установив также единый минимальный платёж за работающее население, а это в основном пожилые и дети, которые чаще всего обращаются за медицинской помощью, планируется сделать медицинскую помощь равнодоступной.

Вдобавок ко всему вышеперечисленному в течение 2011-2012 годов планируется повышение страховых взносов на 2%, что составит порядка 460 млрд рублей дополнительно, которые должны пойти на улучшение оснащения больницы, улучшение стандартов оказания медицинской помощи.

Вообще, конечно, звучит достаточно красиво и многообещающе, однако говорить о конкретных изменениях ещё очень рано. В любом случае, должно пройти не менее 3-5 лет, чтобы судить о явных изменениях в системе здравоохранения. Но, если уж законодательно определили для пациента больше прав, то, по всей видимости, и меняться будет эта система в зависимости от активности граждан, ведь отстаивая свои права, мы прежде всего будем способствовать тому, чтобы закон был не только на бумаге, но и работал на деле. А для этого



ЧТО ПАЦИЕНТОВ

есть страховые компании, территориальные фонды ОМС, которые смогут помочь в случае возникновения конфликтных ситуаций между пациентом и медицинским учреждением. Но насколько наше население проинформировано о таких возможностях — вопрос другой, хотя информации в СМИ появляется всё больше.

Выходит, в конечном счёте, что снова всё зависит от нас: промолчали, махнули рукой, вот и результат — всё остаётся на прежнем уровне, и ничего не меняется, а зачастую так оно и происходит.

Поэтому активно узнавайте о своих правах, защищайте их, будьте юридически более грамотными и, конечно, будьте здоровы!

Рубрику подготовила Диана Геворьян

ЭКСПЕРТЫ



Игорь Иванов, начальник отдела защиты прав граждан Территориального фонда ОМС Кемеровской области:

- Новым законом застрахованному лицу предоставляется право на:
- бесплатное оказание медицинской помощи медицинскими организациями при наступлении страхового случая в объёме, установленном программой ОМС;
- выбор страховой медицинской организации (СМО);
- замену СМО один раз в течение календарного года;
- выбор медицинской организации из списка участвующих в реализации территориальной программы ОМС в соответствии с законодательством РФ;
- выбор врача путем подачи заявления на имя руководителя медицинской организации в соответствии с законодательством РФ;
- получение достоверной информации о видах, качестве и условиях предоставления

медицинской помощи от медицинских организаций, страховой медицинской организации, территориального фонда ОМС;

- защиту персональных данных, необходимых для ведения персонализированного учета в сфере обязательного медицинского страхования;
- возмещение ущерба, причиненного в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением обязанностей страховой медицинской организацией и медицинской организацией по организации предоставления и оказанию медицинской помощи, в соответствии с законодательством РФ;
- защиту прав и законных интересов в сфере ОМС.

В Кемеровской области ежегодно принимается региональным законом Территориальная программа государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи, частью которой является Территориальная программа ОМС (ТПОМС). ТПОМС формируется на основе базовой программы ОМС, которая принимается постановлением Правительства РФ. Базовая программа ОМС определяет виды медицинской помощи, перечень страховых случаев, структуру тарифа на оплату медицинской помощи, оказываемой за счёт средств ОМС. В зависимости от уровня финансового благосостояния региона ТПОМС может быть расширена. Соответственно, бесплатная медицинская помощь застрахованному должна быть оказана медицинской организацией в рамках прелусмотренных территориальной программой обязательного медицинского страхования (для застрахованных в других регионах РФ в рамках базовой программы ОМС).

При появлении вопросов, связанных с оказанием медицинской помощи, застрахованный может обратиться за консультацией непосредственно к специалисту выбранной им страховой медицинской организации или по телефону, указанным на полисе ОМС. Также проконсультироваться можно в дирекции или в филиале ТФОМС. Информация о правах застрахованных, территориальной программе ОМС, страховых медицинских организациях размещается в лечебных учреждениях на информационных стендах.



Светлана Бабарыкина, генеральный директор страховой медицинской организации «Сибирь»:

— Новый закон, введённый с января 2011 года, уже законодательно определяет право пациента выбирать лечащего врача, медицинское учреждение и, конечно, страховую компанию. У нас в Российской Федерации действует обязательная базовая программа и территориальная программа обязательного медицинского страхования, которая должна быть не меньше базовой. Несомненно, учитывая вышесказанное, можно сделать вывод, что любая страховая компания предложит гражданам именно те условия, которые предписаны законом ОМС, однако вся конкуренция между компаниями находится в сфере организации работы сотрудников. В первую очередь, это профессионализм работников страховой компании, доступность страховой компании даже в самых отдалённых районах области, просвещение граждан в области большинства интересующих вопросов, возможность застрахованных пациентов обратиться за консультацией в круглосуточном режиме, достаточная юридическая защита застрахованных клиентов, выдача талонов на госпитализацию и, конечно, престиж компании на рынке медицинского страхования, количество застрахованных лиц. Всё это должно учитывать гражданин, выбирая страховую организацию, ведь при любых спорных вопросах именно она будет защищать интересы своих застрахованных пациентов, поэтому она должна быть достаточно надёжной и авторитетной на рынке услуг страхования.

КЛИНИКА женского здоровья

Мы знаем всё о женском здоровье.

Прием акушера-гинеколога, эндокринолога, педиатра, маммолога, УЗИ.

Любые лабораторные исследования.

Оформление больничных листов.

ул. Терешковой, 20
347-047
www.womensclinic.ru

В 2011 ГОДУ – ОМС ПО-НОВОМУ

Страховая медицинская организация ООО «ЖСО-Медицина» имеет большой опыт работы в системе обязательного медицинского страхования (с 1992 года).

За эти годы компания стала надежным и стабильным участником системы обязательного медицинского страхования и важным звеном в системе охраны здоровья населения Кемеровской области. Наши сотрудники сами идут на встречу людям, которых мы застраховали. При рассмотрении жалоб граждан на качество оказания медицинской помощи в каждом случае наши штатные и внештатные врачи-эксперты проводят экспертизу. В случае необходимости мы защищаем права застрахованных в судебном порядке. Традиционными для нашей страховой организации являются «Дни страховщика», которые мы проводим непосредственно на предприятиях, в коллективах, где рассказываем о себе, об изменениях в законодательстве, отвечаем на вопросы. Вот и сейчас мы бы хотели рассказать о новом Федеральном законе «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации», который вступил в силу 1 января 2011 года, который декларирует важные нововведения.

Основная идея закона — сделать человека главным действующим лицом всей системы обязательного медицинского страхова-

ния. Теперь сам застрахованный будет выбирать страховую компанию, медицинское учреждение и лечащего врача. Уже в этом году каждый — и работающий, и пенсионер, и инвалид — может сделать свой выбор: сменить ему страховщика или остаться с прежним.

Основным критерием выбора страховщика это степень удобства общения с этой компанией. В логике нового закона страховая компания — это «адвокат человека», который должен заниматься решением претензий к врачам конкретной медицинской организации. И если с этими адвокатскими функциями страховщик не справляется, на следующий год гражданин сможет его поменять. Теперь и страховая компания, и медицинская организация прямо заинтересованы в привлечении и качественном обслуживании застрахованного.

На смену старым полисам обязательного медицинского страхования в этом году придут новые — электронные полисы единого образца. С 1 мая 2011 года вводят полисы обязательного медицинского страхования единого образца, в которых графа «место работы» не предусмотрена вообще. Поэтому при смене места работы сдавать

работодателю полисы обязательного медицинского страхования не нужно. Полис станет документом, удостоверяющим право человека на бесплатное получение медицинской помощи на всей территории России в рамках базовой программы обязательного медицинского страхования.

Процесс замены медицинских полисов будет идти постепенно до 2014 года. Все это время будут действительны старые полисы. То есть беспокоиться и спешить уже 2 мая получить новый полис обязательного медицинского страхования не нужно, когда придет Ваш полис страховая организация свяжется с вами. Все выданные полисы будут занесены в общую базу данных. Планируется даже создать банк электронных карт всех застрахованных, так что в какое бы учреждение ни обратился пациент — сведения из его персональной медицинской карты будут доступны врачу.

Если вам потребуется медицинская помощь на отдыхе или в командировке в любом регионе страны, смело обращайтесь к врачу — ни одно учреждение не вправе отказать, ссылаясь на то, что полис выдан в другом городе. Так что право на медицинскую помощь будет теперь обеспечено независимо от места проживания застрахованного.

Новый Федеральный закон устанавливает права и обязанности застрахованных лиц:

- получение бесплатной медицинской помощи в медицинской организации на всей территории РФ. Если помощь оказывается вне пределов территории, где лицо было застраховано, то помощь оказывается в объёме, установленном базовой программой ОМС. Если на своей территории — в пределах территориальной программы.
- выбор страховой мед. организации.
- замену страховой мед. организации не чаще, чем 1 раз в год.
- заявление подается не позднее 1 ноября. Страховая медицинская организация меняется и в случае смены места жительства.
- выбор медицинской организации, где будет получаться медицинская помощь.
- выбор лечащего врача. Для этого следует подать заявление на имя руководителя мед. организации.
- получение достоверной информации о видах, качестве и условиях медицинской помощи, оказываемой медицинской организацией.
- защиту персональных данных.
- возмещение ущерба, причиненного действием или бездействием медицинской организации, защиту прав и законных интересов в сфере ОМС.

Каждый житель Кемеровской области, желающий иметь надежного помощника и защитника своего здоровья, может выбрать нашу страховую компанию ООО «ЖСО-Медицина» и получить квалифицированную консультацию о своих правах, о том как получить полис обязательного медицинского страхования. Вы можете обратиться в любой офис на территории Кузбасса по адресу:

- Головная организация в г. Кемерово, 650055, ул. Сарыгина, 22**
т.: (8-384-2) 28-42-29, 32-35-32, 32-38-54
- г. Новокузнецк, пр-т Октябрьский, д. 12 (8-384-3) 77-43-72**
- г. Междуреченск, ул. Комарова, д. 11 (8-384-75) 2-21-25**
- г. Белово, пер. Цинкзаводской, д. 8а (8-384-52) 2-22-68**
- г. Гурьевск, ул. 30 лет Победы, д. 4 (8-384-63) 5-64-47**
- г. Ленинск-Кузнецкий, пр. Ленина, д. 5 (8-384-56) 3-26-66**
- г. Тайга, ул. Щетинкина, д. 61 (8-384-48) 2-34-60**
- г. Мариинск, ул. Коммунистическая, 69 (8-384-43) 9-23-82, 5-28-45**
- г. Березовский, ул. Ленина, д. 54 (8-384-45) 3-52-65**
- г. Анжеро-Судженск, ул. Кубанская, д. 3 (8-384-53) 4-16-48**
- г. Топки, ул. Комсомольская, д. 1 (8-384-54) 29-1-81**
- г. Юрга, ул. Ленинградская, д. 46 (8-384-51) 6-16-72**

ОТПУСК, КОТОРЫЙ ПОНРАВИТСЯ ВСЕЙ СЕМЬЕ

За окном жаркое сибирское лето, до отпуска остались считанные дни, а вы до сих пор не решили, куда поехать отдохнуть? Мы откроем вам секрет, и проблема организации отпуска для всей семьи будет решена.

7 причин, чтобы выбрать курорт-отель «Сосновка» для вашего отпуска!

1 Курорт-отель «Сосновка» находится в Новосибирской области, славится целебным воздухом хвойного леса. Отдых в родной климатической зоне врачи рекомендуют для семей с маленькими детьми и будущих мам. Именно им особенно трудно даются дальние перелеты и адаптация к новым погодным условиям.



Комфортные двухместные номера в «Сосновке»



Мужское SPA для снятия усталости и стресса

Мужское SPA для снятия усталости и стресса



Лобби-бар с джазовыми программами

2 В «Сосновке» предусмотрено размещение в четырех корпусах с уютными номерами на любой вкус — от экономичных и стандартных до просторных люксов. Особое внимание уделяется питанию.

3 Отдыхая с детьми вам не придется постоянно что-то придумывать — за вас это сделают профессиональные педагоги и аниматоры. В спортивном комплексе можно заняться любимым видом спорта: большой теннис, волейбол, пейнтбол, или взять напрокат велосипед или роликовые коньки.

4 «Сосновка» предлагает сбалансированное и разнообразное питание в формате «шведского стола». Поэтому каждый гость найдет блюда себе по вкусу.

5 В «Сосновке» вы легко сможете найти развлечения по душе. Для отдыхающих организовываются множество бесплатных мероприятий: кароке, дискотеки, тематические шоу-программы, прогулки на катере. Мастер-классы различной тематики, проводимые в «Сосновке» помогут узнать много нового. Например «Болгарская кухня», позволит вам принять участие не только в приготовлении блюда, но и отведать его. Мастер-классы Медицинского центра «SPA и медицина», откроют вам секреты профессионального ухода за лицом и телом и помогут получить ответы на интересующие вопросы.



Многопрофильный медицинский центр в курорт-отеле «Сосновка»

изобавит вас от различных заболеваний. Современное оборудование и штат опытных врачей позволят разработать эффективную программу лечения. Также работают SPA-комплекс, фито-бар, косметический, гинекологический и стоматологический кабинеты. Совместите отдых и лечение в одном из лучших санаториев Сибири! Отдых в курорт-отеле «Сосновка» — Ваш идеальный выбор!

Сосновка
КУРОРТ-ОТЕЛЬ

Новосибирская область, г. Бердск, Речкуновская зона отдыха.
т. (383) 209-03-40, 334-48-38 (круглосуточно)
www.sosnovka.biz

6 Ура! пляжный сезон открыт! Пляжный комплекс предлагает вам и вашим детям: прокат катера, катамаранов, гидроциклов, водных лыж и многое другое...

7 В курорт-отеле «Сосновка» вы можете пройти курс, который

ДМС НЕ СДАЁТ ПОЗИЦИЙ

Окончание. Начало на стр. 7

цен на медицинские услуги, на который они практически не имеют возможности влиять, конкуренция на данном рынке на сегодняшний день именно ценовая. Если точнее, удешевление страховых происходит за счёт включенных в неё медицинских услуг и их количества. «Виноваты» в этом сами клиенты — как жалуются страховщики, условия страхового договора даже корпоративные клиенты читают редко, вопросы оказываются решающими при выборе страхового партнера. «По-хорошему конкуренция должна происходить не на основе стоимости страховки, а на основе различий страховых программ», — рассуждает Антон Баранов. — Но они примерно одинаковые у страховщиков, так как рынок медицинских услуг в Кузбассе один для всех. Разница в программах есть, но она, как правило, заключается не в перечне услуг, а в количестве каждой из них. Страхователи не всегда читают страховые программы: даже если по набору услуг программы совершенно разные, клиент в большинстве случаев выбирает более дешёвую. Цена пока играет решающую роль». «К сожалению, основной выбор страхователи проводят исходя из критерия «цена» в отрыве от критерия «качество», — подтверждает Татьяна Тихонова. — Конечно, можно заключить договор по ДМС «сторговавшись» на меньшую стоимость страховки, то есть на более выгодных условиях, но перечень гарантий при этом может быть настолько ограничен, что не покроет даже лечение обычных, банальных заболеваний».

Внекотором смысле оправдать ценовую конкуренцию можно тем, что иных инструментов борьбы за клиента у страховщиков сегодня мало, если не сказать, что их нет вообще. Так, количество меди-

цинских учреждений ограничено, по большому счёту страховщики сотрудничают с одними и теми же медицинскими центрами. По этой же причине влиять на сервис компании не могут, так как окончательным звеном оказания услуги является лечебное учреждение, а в нём обслуживаются люди с полисами ДМС, с полисами ОМС, а также те, кто оплачивает медицинскую помощь в кассе, и «развести» эти три потока поликлиники могут далеко не всегда. К тому же, как добавляет Татьяна Тихонова, сегодня на рынке ДМС в Кемеровской области востребованы в основном программы «эконом-класса», которые и не предполагают особого сервиса.

Стоит отметить, что влиять на сервисную составляющую компании смогут лишь тогда, когда у них будут подконтрольные им лечебные учреждения. Конечно, уже сегодня такие учреждения у страховщиков есть, но в основном это (за редким исключением) консультативные кабинеты и общие врачебные практики, так что замкнуть на них весь цикл медицинской помощи клиентам, и отказаться таким образом от сотрудничества с государственной медициной невозможно. «В Кузбассе уже сегодня страховые компании имеют собственные медицинские организации, но их доля в оказанных услугах для застрахованных невелика», — отмечает Татьяна Тихонова. — Я думаю, что в будущем эта тенденция будет развиваться, особенно когда в ОМС станет действовать полный тариф, и частная клиника сможет оказывать полноценную медицинскую помощь гражданам, имеющим и полис ОМС, и полис ДМС».

Как известно, СМО «Сибирь» открыла в Лесной Поляне центр общей врачебной практики «Сибирское здоровье», у СК

«Рост» есть частная клиника «Семейный доктор», у СК «СДС-Медицина» — «Губернский центр охраны здоровья металлургов» в Гурьевске, а также на базе здравниц предпринят холдинга и поликлиники №4 в Берёзовском развивается сеть «Центр здоровья СДС». Однако эксперты сомневаются в том, что в перспективе страховщики почувствуют целесообразность инвестиций в деятельность дорогого оборудования для своих учреждений. «В Кузбассе достаточно сильное муниципальное здравоохранение», — рассуждает Антон Баранов. — Так, в Кемерове есть три томографа: они обслуживают весь север области, надо признать, что есть некоторая очередность на обследование, но добавь к ним четвертый — и все три будут перенатальными. Аналогичная ситуация и на юге региона — в Новокузнецке тоже есть три томографа. Но актуальность ДМС это не снижает. По мнению опрошенных экспертов, даже реформа обязательного медицинского страхования не снизит востребованность добровольного. Напомним, новый закон об ОМС должен снять проблему оказания медицинской помощи гражданам, находящимся за пределами места постоянного проживания, а также предоставить реальную возможность выбора страховой компании и врача. Если с выбором страховщика проблем не возникает, то реализовать на практике возможность выбора лечебного учреждения и врача гораздо сложнее, так как лечебные учреждения ограничены муниципальным заказом. И поток пациентов, который поликлиника или больница может обслужить имеющимся штатом персонала, не безграничен. Здесь то и возникает поле для деятельности ДМС.

Ксения Сидорова



...Присесть за столик в кафе, развернуть ноутбук и оперативно, и в то же время с комфортом, между чашкой кофе и десертом, порешать рабочие вопросы (можно даже блиц-совещание провести через веб-камеру) — такой способ ведения дел выбирает сегодня всё больше кузбассовцев. Прошло всего четыре года с того момента, как в областном центре появились первые точки беспроводного доступа — а потребитель уже вполне освоил этот вид связи. И получил возможность выбирать.

Климатическое оборудование, холодильное, технологическое, пищевое оборудование. Проектирование, поставка, монтаж, техническое обслуживание, ремонт.

Создай свой климат!

СНЕЖНЫЙ БАРС

Кемерово, ул. Камышинская, 3а
Тел. 8 (3842) 76-06-46, 34-81-08; моб. тел. 8 913 433 6264
s_bars70@mail.ru

Рукавишников, 21, оф. 104
тел: (3842) 36-67-05, 36-89-48
т/ф: (3842) 36-91-77
dialog42@sovintel.ru

КОПИ-ЦЕНТР

- Полуграфическое оборудование
- Компьютерное оборудование
- Программное обеспечение
- Орг. техника и многое другое.

Microsoft ABBYY DWEBER AQUARIUS eset

БЕСПРОВОДНОЙ ИНТЕРНЕТ: РЕАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Сегодня самая крупная сеть хот-спотов в Кузбассе принадлежит компании «Е-Лайт-Телеком» (торговая марка Good Line). Это больше 50 точек Wi-Fi по Кемерово — в гостиницах, кафе, ресторанах и т.п. Изначально эти точки использовались кузбассовцами в целях бизнеса, общения, развлечения. Переводить эту услугу из вспомогательно-развлекательной в более практичную простота и использование современных технологий беспроводного Интернета как элемент образовательного процесса начал Кемеровский госуниверситет. Таблички с надписью «Зона Wi-Fi» появились в библиотеке вуза, первом, втором и шестом корпусах вуза в октябре 2008 года. Примечательно, что услуга эта в КеМГУ была и остаётся не только удобной и востребованной, но и бесплатной.

Однако более прогрессивным шагом в направлении «Интернетизации» Кузбасса является сегодня развитие беспроводного широкополосного доступа (ШПД). На его платформе жители Кемеровской области могут получить доступ к таким услугам, как микроплатежи, телемедицина и быстрое распространение информации в сообществах, вне зависимости от того, насколько далеко находится пользователь и насколько он удален от стационарного компьютера. При условии общедоступности различных интернет-ресурсов и контент, получаемый посредством доступа в сеть Интернет, могут стать мощным рычагом для ускорения важнейших бизнес-процессов, а также расширить возможности занятости населения, способствовать повышению производительности труда. Согласно исследованию Всемирного банка, в странах с низким и средним уровнем дохода, наблюдается



увеличение на 1,38 дополнительных процентных пунктов роста ВВП на каждые 10% увеличения показателя проникновения ШПД. Широкополосные сети являются также важнейшим элементом так называемого «Интернета вещей», в котором обычно не одушевленные предметы имеют возможность коммуницировать друг с другом без вмешательства человека, например, с помощью таких технологий, как RFID. Такие сети играют все более важную роль в ключевых социальных сферах, среди которых здравоохранение (через приложения электронного здравоохранения), образование (посредством дистанционного обучения и подготовки учителей) и управление окружающей средой (через такие приложения как smart grids, системы мониторинга и «умные дома»).

Если вернуться непосредственно к кузбасским реалиям, то, по словам **Максима Шаркова**, директора по маркетингу Сибирского региона ГК «ВымпелКом», условно

пользователей можно разделить на тех, кто выходит в Интернет с ноутбука/компьютера посредством USB-модемов и на тех, кто выходит в Интернет со своего мобильного телефона либо планшета. Для пользователей USB-модемов актуальны как «лёгкие» безлимиты для просмотра новостей и общения в социальных сетях и более «тяжёлые» безлимитные планы для тех, кому нужны высокие скорости и большие объёмы. Однако для многих пользователей, привыкших к Интернету на стационарном компьютере, в том числе к еже-

дневному просмотру популярных сайтов, социальных сетей и других сервисов, использование этих же ресурсов на мобильном телефоне остаётся барьером. Чтобы выход в Интернет через телефон стал более популярным, необходимо сделать его максимально простым и недорогим. «Поэтому мы приняли решение объединить в рамках компании уже имеющиеся у нас телекоммуникационные сервисы и недорогое оборудование, необходимое для доступа к ним», — отмечает Максим Шарков. Он так же пояснил, что компания установила

так называемые «нулевые» зоны, которые позволяют совершенно бесплатно посещать сайты таких социальных сетей, как «ВКонтакте» и «Facebook». «Мы стараемся продвигать наш продукт там, где непосредственно находится наша целевая аудитория. Например, для активных пользователей соцсетей непосредственно в этих сетях, для тех, кто интересуется новостями на новостных сайтах и так далее», — поясняет представитель «ВымпелКома».

При этом пока рано говорить об ожесточённой конкуренции проводного и беспроводного Интернета и вытеснения одного способа выхода в сеть за счёт другого. «Однозначно — нет», — утверждает заместитель исполнительного директора компании «Е-Лайт-Телеком» **Дмитрий Осипов**, отвечая на вопрос, можно ли говорить об «отмирании» проводного вида связи: «Как можно говорить об отмирании сервиса, если цифры говорят об обратном. Например, за 2010 год рынок проводной связи с Интернетом увеличился на 80%», — утверждает эксперт. «Я бы сказал, что эти услуги будут делить между собой рынок, т.к. в большей степени они друг друга взаимодополняют, нежели вытесняют, так как ориентированы на разные потребности», — считает Максим Шарков.

Широкополосный или высокоскоростной доступ (ШПД) в Интернет означает доступ во Всемирную сеть с большой скоростью, в противоположность коммутируемому доступу с использованием мобильной и телефонной сети общего пользования. Если коммутируемый доступ имеет ограничение по скорости на уровне порядка 56 килобит в секунду и полностью занимает телефонную линию, то широкополосные технологии обеспечивают во много раз большую скорость обмена данными и не занимают телефонную линию. Кроме высокой скорости, ШПД обеспечивает непрерывное подключение к Интернету (без необходимости установления коммутируемого соединения) и так называемую «двустороннюю» связь, то есть возможность как принимать («загружать»), так и передавать («выгружать») информацию на высокой скорости. Широкополосный доступ не только обеспечивает богатство информационного наполнения («контента») и услуг, но и преобразует весь Интернет как в плане предоставляемого сервиса, так и в плане его использования. Широкое распространение ШПД на рынке трактуется экспертами как ключевой индикатор развития экономики.

НОВАЯ ПРОГРАММА «1С:ДОКУМЕНТООБОРОТ 8» - НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА

Вы когда-нибудь задавались вопросом, как организован процесс поступающей и исходящей документации? Или может быть сталкивались с ситуацией, когда каждый сотрудник ведёт свои документы «как придется»? В итоге это приводит к неразберихе и потере времени?

Давайте посмотрим, как организован документооборот в вашей организации: отметьте галочками проблемы, с которыми вы встречаетесь чаще всего:

- Невозможно найти нужные документы или даже получить сведения об их существовании.
- Документы движутся медленно, их текущее состояние неизвестно, иногда они просто теряются, многие из них — безвозвратно.
- Появляются дублирующие или противоречивые документы.
- Решения не выполняются в срок или вообще не выполняются.
- Невозможно узнать, почему и кем было принято конкретное решение.
- Затруднен контроль исполнения документов, распоряжений.
- Затруднена оценка загруженности персонала.
- Невозможно контролировать историю работы с документом.
- Документы регистрируются вручную.

Отметили более трех? Эффективный способ легко решить эти задачи — внедрение системы электронного документооборота (СЭД). Выбирая, что практически в любой организации используются программы «1С:Предприятие», то логично и СЭД выбрать того же разработчика. В этом случае будет легче выполнить

интеграцию систем, чем инициировать замену существующей на новую. Решение «1С:Документооборот 8» пришло на смену серии продуктов, выпускаемых ранее под названием «1С:Архив». Его принципиальное новшество — реализация на платформе «1С:Предприятие 8.2», что позволяет использовать ее новые возможности в решении задач управления документами и бизнес-процессами, сохраняя при этом преемственность с предыдущими версиями.

Также в новом программном продукте привлекают простота при до-

статочно широком наборе возможностей, минимум настроек и понятная структура справочников и меню.

«1С:Документооборот 8» позволяет:

- упорядочить работу сотрудников с документами, исключить возможность утери версий или пересечения фрагментов при одновременной работе;
- сократить время поиска нужной информации и суммарное время коллективной обработки документов;
- повысить качество готового материала (проектов, документации и пр.) за счет решения большого количества спорных вопросов и упорядочивания работы пользователей;
- определить операции, отнимающие наибольшее количество времени при работе с документами и оптимизировать бизнес-процессы;
- избежать потерь или порчи проектов документов, благодаря сохранению истории их изменения;
- оптимизировать процесс работы с первичными бумажными документами и процесс делопроизводства.

Программа может эффективно использоваться как в бюджетном секторе, так и на коммерческих предприятиях, будь то распределенная холдинговая структура с большим

количеством пользователей или не-большое предприятие.

Из отзывов клиентов, использующих «1С:Документооборот 8»: «программа позволяет сконцентрироваться непосредственно на работе с информацией, а не на способах ее получения. Результат — существенное повышение эффективности работы компании».

Вас заинтересовала программа «1С:Документооборот 8»?

Закажите бесплатную демонстрацию программы «1С:Документооборот» у себя в офисе!



г. Кемерово
Внедренский центр «ИстЛайн»
Адрес: пр. Советский, д. 25.
Телефон: (3842) 67-07-27
Факс: (3842) 57-93-03

г. Новокузнецк
Внедренский центр «ИстЛайн»
Адрес: ул.Орджоникидзе, д.5, оф. 501/4
Телефон: (3843) 60-16-56

Уважаемые работники сферы здравоохранения Кузбасса!



Примите самые искренние поздравления с профессиональным праздником — Днем медицинского работника! Профессия врача была и остается самой гуманной и благородной. От ваших навыков и профессионализма зависит человеческая жизнь. Ваше милосердие дарит надежду, помогает легче переносить боль и страдание, избавляет от тяжких недугов. Мы благодарны Вам за Ваш труд, открытость души, добрые руки и чуткие сердца! От всей души хотим пожелать Вам крепкого сибирского здоровья, новых успехов, оптимизма, поддержки коллег и единомышленников. Счастья и благополучия Вам и Вашим близким!

Генеральный директор ОАО СМО «Сибирь»
Светлана Бабарыкина

СИБИРЬ
Стратегическая медицинская организация

Для того, чтобы быстро принимать управленческие решения и при этом допускать минимум ошибок — нужно быть хорошо информированным.

ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРТНЕР» И ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ В КУРСЕ:

- что происходит на вашем рынке и смежных отраслях;
- какие изменения произошли в законодательных и нормативных актах, влияющих на ваш бизнес;
- кто руководит интересующими вас компаниями, и кто влияет на принятие решений в них;
- как увеличить эффективность бизнеса, какие для этого есть управленческие инструменты.

В любом отделении почты России по каталогу Российской Прессы: 12203 — «Авант-ПАРТНЕР»; 12206 — «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг».

В агентстве ООО «Урал-Пресс Кузбасс», тел. (3842) 58-73-70.

Телефон редакции 8 (3842) 585-616
www.avant-partner.ru

ОАО АКБ «РОСБАНК». На правах рекламы.

Ставки снижены!



Кредиты малому бизнесу

8-800-200-66-33

звонок по России бесплатный

www.rosbank.ru

 **РОСБАНК**
По всей России. Для Вас.

mb_Kredss_A4h_R_0411



Банк
Кольцо Урала

**ЧТОБЫ ПРОДАТЬ ЧТО-ТО НЕНУЖНОЕ
НАДО СНАЧАЛА КУПИТЬ ЧТО-ТО НЕНУЖНОЕ**

А У ВАС ДЕНЕГ НЕТ?

КРЕДИТЫ ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ



КЕМЕРОВО: пр. Советский, 48 А, (3842) 36-18-09, www.kubank.ru

8 (800) 500-50-11 ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ