



2 ЧЕМ ЗАКОНЧИТСЯ ФЕРРОСПЛАВНЫЙ ИСК



3 ПОЧЕМУ БУКСЮТ ИННОВАЦИИ



5 КАК НЕ ЗАБОЛЕТЬ НА ОТДЫХЕ

ЗА ПОДЪЁМОМ СЛЕДУЕТ СПАД

Международная специализированная выставка технологий горных разработок «Уголь России и Майнинг» уже в девятнадцатый раз прошла в Новокузнецке. В этом году она вновь стала крупнейшим угольным форумом в России, самой представительной выставкой современных угледобывающих технологий. Но так сложилось, что очередной «майнинг», ставший самым-самым, пришёлся на сильнейшее падение цен и спроса на угольном рынке. Пока поставщики встревожены этим меньше угольщики, но, возможно, позднее и они почувствуют падение спроса на свою продукцию.

Заместитель губернатора Кузбасса по угольной промышленности и энергетике **Андрей Малахов** на церемонии открытия выставки говорил только о хорошем. О том, что за 19 лет выставка стала центром распространения новых технологий в углепроме, а сама отрасль развивается поступательно. Что за 10 лет в неё вложено 352 млрд рублей, построено более 80 новых предприятий, и в этом году углепром Кузбасса планирует добыть 195 млн тонн угля, а в ближайшие пятнадцать лет построить ещё 38 новых предприятий – 15 шахт, 7 разрезов и 16 обогатительных фабрик. Что две новые фабрики планируется ввести уже в этом году, и что на выставку прибыло более 650 участников экспонентов из 24 стран мира. В прошлом году было 620 участников из 22 стран. Сама экспозиция общей площадью более 32 тыс. кв. метров разместилась на новой территории ЗАО «Кузбасская ярмарка» в Заводском районе Новокузнецка.

Но от фона серьёзных проблем на рынке сырьевых и энергетических товаров, которые уже не были новостью для угольщиков, нельзя было уйти. Президент одного крупного угольного холдинга (кстати, на выставку не приехавший) так охарактеризовал ситуацию на угольном рынке: «Цены упали против средних за прошлый год на 30-40% в зависимости от марок угля, сбыт пока держится на стабильном уровне, но такие объёмы сбыта ожидаются только на ближайшие два-три месяца, что будет дальше неясно».

Несмотря на падение цен и ожидаемое сокращение доходов угольщиков, участники выставки, в первую очередь, производители и поставщики техники были настроены на успех. Менеджеры по продажам китайской группы Sany с гордостью демонстрировали не только проходческие комбайны в натуре и в моделях, но и проспекты о компании с указанием, что у

ТЕНДЕНЦИИ



не открыты научно-технические центры в Германии (этот открывали в 2010 году премьер-министр Китая **Вэнь Цзябао** и канцлер ФРГ **Ангела Меркель**) и в Америке. **Гао Сяобин**, зам гендиректора украинского представительства Sany (на Украину китайские машиностроители пришли раньше) сообщил, что открыто представительство компании и в Новокузнецке. Очевидно, что одни поставками (пока это был только один проходческий комбайн для ОАО «СУЭК», проданный в 2009 году) китайский производитель не намерен ограничиваться.

Ян Вечерек, менеджер по продажам горно-шахтного оборудования чешской компании Ostroj, рассуждал как представитель другого производственного полюса, из небольшой страны, расположенной в Европе: «У нас есть своя ниша на рынке, и, думаю, мы её удержим». Сокращения заказов со стороны угольщиков, по его мнению, не будет, ведь в отрасли «идёт постоянное техническое перевооружение, реконструкция, когда-то были деревянные крепи, кирпичи, ломы, ручной труд, но всё идёт вперед, и к старому **Окончание на стр. 3**

ОМС: НА ПУТИ К ЛУЧШЕМУ

Реформирование системы российского здравоохранения идёт полным ходом – в 2011 году начал действовать новый закон об ОМС, в текущем году – закон об охране здоровья граждан. Среди основных изменений – появилось право выбора страховой компании, лечащего врача и лечебного учреждения, в том числе частного.

КУДА ПОЙТИ ЛЕЧИТЬСЯ

Право выбора лечебного учреждения и врача декларировалось и в прежнем законе об ОМС, но чёткого механизма его реализации не существовало, поэтому воспользоваться им было непросто. Новый вариант закона восполнил этот пробел, однако к глобальным изменениям на региональном рынке медицинских услуг это не привело. Причина проста – право выбора пациента ограничено возможностями лечебного учреждения по количеству прикрепленного населения. Естественно, что у наиболее «популярных» учреждений количество пациентов и ранее было приближено к максимальному, поэтому с началом действия нового закона имеющиеся «вакантные места» быстро закончились.

К примеру, в Кемерове давно прекратил прикрепление новых пациентов Областной клинический госпиталь ветеранов войн. Известно

также, что мощности поликлиники №5 используются по максимуму. Тем не менее, страховщики уверяют, что прикрепиться к приглянувшейся поликлинике реально, хотя и не всегда быстро и просто. «Ротация даже в заполненных учреждениях всё равно есть – кто-то уходит, кто-то переезжает – рассказывает **Евгения Алфёрова**, начальник отдела ДМС страховой компании «СДС-Медицина». – Так, мы давно пытались прикрепиться к госпиталю ветеранов войн одну нашу клиентку. Как только у них освободилось место, нам сразу позвонили. Такое случается и с центром здоровья «Энергетик».

Если в крупных городах области возможность выбора существует, то в более мелких населённых пунктах её попросту нет. «К примеру, в посёлке Яя есть центральная районная больница, а что его жители могут выбрать ещё? Больницу

Анжеро-Судженска? Или, может быть, Кемерово? – рассуждает исполнительный директор страховой медицинской организации (СМО) «Сибирь» **Татьяна Тихонова**. – Наверное, это возможно, но как они будут добираться туда в случае экстренного ухудшения здоровья?».

Так или иначе, по информации Территориального фонда (ТФ) ОМС Кемеровской области, значительного оттока пациентов ни в одном лечебном учреждении области не произошло.

ВРАЧА НЕ ВЫБИРАЮТ?

Похочая ситуация складывается и с реализацией права выбора врача. Дефицит кадров в медицине не новость, а наиболее авторитетные специалисты и ранее недостатка в пациентах не ощущали. Этому во многом способствует существующая система оплаты труда. Если численность прикрепленного к врачу населения меньше, чем это определено нормативами Минздрава, врач, к примеру, не будет получать федеральную надбавку к зарплате.

Окончание на стр. 4

Мы не жертвуем качеством
Проминвест Лизинг

Все виды лизинга:

- оборудование
- транспорт
- спецтехника
- недвижимость

Удобное решение для реальных проектов

ГРУППА КОМПАНИЙ ПРОМИНВЕСТ

ул. Терешковой, 41 к2,
офис 801, БЦ Сити Плаза
тел. (3842) 45-55-45
www.prominvest-kuzbass.ru

ПРЕСС-РЕЛИЗ
ДВА МЕСЯЦА КАК ОДИН ДЕНЬ: СОСТОЯЛСЯ ФИНАЛ БИЗНЕС-МАРАФОНА «СТАНЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ ЗА 60 ДНЕЙ»



«Авант-партнер» продолжает рассказывать об интересном проекте, стартовавшем два месяца назад в Кузбасском Технопарке. 28 мая – состоялся его финальный этап – инвест-сессия.

Напомним, организаторами бизнес-марафона выступили кемеровское отделение Ассоциации молодых предпринимателей России, Администрация г. Кемерово и европейский оператор мобильной связи Tele2. Проект стартовал 31 марта. В этот день в Кузбасском Технопарке прошел кастинг, на который со своей бизнес-идеей мог прийти любой желающий. По его итогам экспертный совет выбрал 30 предпринимателей. Начинающим бизнесменам предстояло пройти 8 этапов до заключительной части проекта. Перед инвест-сессией участники прошли трехдневное обучение и сдали экзамен в рамках «Start up school», успевшие выделиться в «Business battle» – соревнованиях бизнесменами, прошли стажировку в известных кемеровских компаниях, услышали секреты успеха бизнесменов региона и задали им свои вопросы в рамках этапа проекта «Фактор личности». После каждого этапа экспертный совет отсеивал по 7 участников.

До заключительного этапа дошли 7 финалистов бизнес-марафона, которые, лучше других справились с предыдущими испытаниями. На инвест-сессии состоялась долгожданная защита предпринимательских проектов. Свою бизнес-идею презентовали **Евгения Галаганова** (проект детской одежды «МАЛЫШКИ»), **Тимур Латыпов** (юридические услуги «Аделаида»), **Анжелика Тарасенко** (проект праздничной одежды «FAIRY DRESS»), **Анастасия Крючкина** (мебельная мастерская «Старая Русь»), **Вероника Зацева** (сувенирная продукция «Mag Way»). Особый интерес у экспертов вызвал проект **Светланы Сергиенко** (бескаркасная мебель «Вольяж-Релакс»), а также проект **Дмитрия Соколова**, который презентовал идею Центра Адаптации Мигрантов. Именно проект Дмитрия был признан лучшим, он получил инвестирование на свою бизнес-идею.

Бизнес-марафон «Стань предпринимателем за 60 дней» по-своему уникален. Это первый бизнес-проект в регионе, который проходил под постоянным прицелом телекамера, – подчеркнул **Александр Сидоров**, коммерческий директор Tele2 Кемерово, эксперт проекта. – Начинаясь бизнесмены получили не только эффективные навыки управления бизнес-процессами, но и научились публично выступать, давать профессиональные комментарии журналистам. Это очень важно для успешного ведения предпринимательской деятельности.

Качественные бизнес-проекты стали традицией для нашего региона. Совместно с кемеровским отделением АМРР Tele2 проводит уже третий совместный проект. Именно малый и средний бизнес, с точки зрения компании, является основным драйвером социально-экономического развития региона. Кроме этого, являясь европейской компанией, топ-менеджеры Tele2 действительно поделились эффективным опытом в управлении бизнесом.

К слову, осенью участники смогут пережить проект заново, а кузбассовцы – увидеть телереверсию бизнес-марафона. Стартует она в начале сентября на телеканале «Мой город».

ОМС: НА ПУТИ К ЛУЧШЕМУ

Окончание. Начало на стр. 1
«Больше, чем это вообще возможно, врач обслуживать пациентов не станет. Даже если бы и стал, это серьезно ухудшило бы качество медицинской помощи, что не нужно ни пациенту, ни врачу», – отмечает Татьяна Тихонова.

К тому же неспециалисту бывает довольно трудно оценить, насколько хорошо его врач. Ещё труднее выбрать врача «на замену». «По работе с нашими застрахованными я не слышала такого, чтобы кто-то хотел сменить врача», – рассказывает Евгения Алферова.

Первый заместитель директора ТФОМС Кемеровской области **Ирина Друшляк** добавляет, что выбрать врача стало проще, когда медицинские организации будут публиковать информацию о каждом враче – его стаж работы, когда и какое обучение он прошёл, какие заслуги у него в области здравоохранения. Но опыт показывает, что и эта информация не является определяющей. Оценка врача пациентом – дело субъективное: кто-то проникся к нему доверием, а кто-то нет.

Но, если при выборе лечебного учреждения и врача есть даже объективные ограничения, то реализовать своё право выбора страховой компании, которое новый закон дал каждому человеку персонально, человек может без особых проблем. Тем не менее, больших изменений и здесь не произошло. Хотя большинство страховщиков и говорят о приходе к ним новых клиентов, все они сохранили ранее занятые доли регионального рынка ОМС. Людям нетрудно понять – программа ОМС для всех одна.

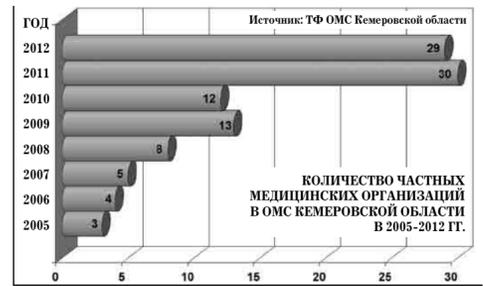
«Все медицинские страховые компании работают на региональном рынке уже долгое время, клиенты к ним привыкли», – поясняет Татьяна Тихонова. – Конечно, если кого-то из них компания не удовлетворяла, они переходили в другую, но массовый характер этот процесс не принял».

«За год с небольшим ожидать каких-то кардинальных изменений рынка не приходится», – добавляет Ирина Друшляк. – Основную долю страхового поля в Кемеровской области занимает компания «Сибирь». Свою роль здесь сыграло то, что в предыдущие годы эта компания выигрывала конкурс на страхование неработающего населения».

БИЗНЕС В ОМС
Новое законодательство упростило вхождение в систему ОМС частным медицинским учреждениям, но, как показывает практика, бизнес не особенно спешит в эту сферу. По информации ТФОМС Кемеровской области, на сегодняшний день 29 негосударственных медицинских учреждений участвуют в программе ОМС, это 15% от числа медицинских организаций, работающих в системе ОМС.

При этом подавляющее количество коммерческих организаций оказывают лишь консультативные или диагностические услуги. По словам Ирины Друшляк, частным учреждениям, работающим по территориальному принципу оказания первичной медико-санитарной помощи (то есть с прикреплением пациентов) единицы, среди них юргинская «Пolikлиника общей (групповой) врачебной практики» и общая врачебная практика «Сибирское здоровье».

По словам экспертов, из тех учреждений, что заявили о своём участии в ОМС, далеко не все реально в нём работают. «К примеру, ОМС пришёл один санаторий, но ни одного больного по полису ОМС до сих пор не принял», – рассказывает собеседник «Сибирское здоровье».



в Лесной Поляне. «Большинство частных медицинских учреждений области специализируются по узким направлениям – либо это лабораторная диагностика, либо высокотехнологические методы обследования, поэтому в полном объёме встроиться в систему ОМС они просто не могут», – поясняет Татьяна Тихонова.

По оценке Ирины Друшляк, одна из причин также – неудовлетворённость бизнеса размером тарифов, установленных в системе ОМС. «Прикрепить к себе для обслуживания население – это значит осуществлять колоссальный объём работы! – продолжает Ирина Друшляк. – Это прививки, профилактическая работа, диспансеризация – не все частные клиники хотят этим заниматься».

По словам экспертов, из тех учреждений, что заявили о своём участии в ОМС, далеко не все реально в нём работают. «К примеру, ОМС пришёл один санаторий, но ни одного больного по полису ОМС до сих пор не принял», – рассказывает собеседник «Сибирское здоровье».

Да и каким образом к ним попадёт больной по ОМС, для меня загадка – санаторная помощь по ОМС не оплачивается, а врач или кто-то поедет к ним ради консультации узкого специалиста – ближайšie населённые пункты на расстоянии пяти километров. И таких примеров, когда учреждения заявили себя в ОМС, но реально по нему не работают, я могу назвать с десятком».

Определённые надежды эксперты связывают с введением в следующем году однокамерной системы финансирования учреждений. Напомним, если сейчас из средств ОМС финансируются лишь зарплата сотрудников, медикаменты, мягкий инвентарь и питание, то начиная с 2013 года через ОМС также будет налажено финансирование коммунальных расходов, транспортных затрат и приобретения оборудования (правда, пока не самого дорогостоящего, стоимостью до 100 тыс. рублей). Возможно, тогда и медицинскому бизнесу ОМС покажется более выгодным.

Ксения Сидорова

Лечиться становится лучше
Структура жалоб пациентов убедительно свидетельствует о том, что ситуация в здравоохранении, несмотря на все сложности, улучшается. «В последнее время количество жалоб, особенно обоснованных, снизилось у нас в 5 раз», – рассказывает Татьяна Тихонова. – Если ранее наши клиенты жаловались в основном на платность в лечебных учреждениях, то сегодня они стали обращать внимание на бытовые условия, обращение с ними персонала больницы. Жалоб на то, что в стационарах не оказалось каких-то медикаментов и людям пришлось их покупать за свой счёт, вообще единицы».

По данным ТФОМС, количество жалоб в 2011 году в сравнении с 2010 годом снизилось в 4,6 раза. Из поступивших жалоб обоснованными признаны 63% (в 2010 году – 76%). Из числа обоснованных жалоб жалобы на платность снизились по сравнению с 2010 годом в 20 раз. Всего в прошлом году было зарегистрировано около 1,34 млн обращений, по сравнению с 2010 годом их количество возросло в 10,6 раз, что связано с реализацией гражданскими права на выбор или замену СМО. В структуре всех обращений жалобы составили всего 0,02%, заявления о выборе или замене СМО – 90%, консультации – 10%.

ПРОФИЛЬ БИЗНЕСА

ЧАСТНЫЙ ПРАКТИК В МЕДИЦИНЕ

Частная медицинская практика давно и вполне уверенно вошла в жизнь большинства россиян. С каждым годом в стране растёт число негосударственных медицинских учреждений. На сегодняшний день в Кузбассе лицензии на право оказания разного рода медицинских услуг имеют немногим более четырёхсот структур. Даже в сфере обязательного медицинского страхования – далеко не самого выгодного вида медучслуг – до 15% рынка занимают частные медицинские клиники.

ИЗ ДОКТОРОВ В БИЗНЕСМЕНЫ

Закон разрешает открывать бизнес в сфере медицины каждому, независимо от его образования или профессии. Есть немало удачных примеров, доказывающих, что правильно поставив дело в медицинской отрасли может специалист любого профиля с задатками успешного менеджера. Однако следует признать, что абсолютное большинство хозяев частных клиник – врачи. Видимо, специальность доктора с трудом «отпускает от себя» его обладателя. Но что же толкает врача-специалиста в неприязненный и безостановочный мир бизнеса? И как врач и бизнесмен уживаются в одном человеке?

– Частная клиника для откры-



Константин Сиворин: «Частная клиника для открывающего её врача – это, прежде всего, бизнес»

рабатывание денег, – такое мнение высказывает **Константин Сиворин**, директор медицинского центра «Ваш доктор». Просто подходы здесь могут отличаться: зарабатывать деньги всеми путями – возможными и невозможными или строить эту деятельность в соответствии с установленными канонами медицины. Это будет зависеть от индивидуальных особенностей основателя, а также от того, какие цели и задачи ставятся при организации того или иного медицинского бизнеса.

– Мотивация у каждого врача, решившего открыть свой бизнес, естественно, своя, считает **Олег Евстратов**, директор клиники «Новая стоматология». Если говорить про себя, то признаю, что это, в первую очередь – самовыражение, необходимость в самореализации. Работая первое время по найму, я понимал, что многое хотел бы делать иначе. И в дальнейшем, по мере возможностей, сделал свою клинику такой, какой она мне виделась в свете собственных представлений – с точки зрения организации, услуг, технологий, сервиса, мотивации персонала,

построения климата внутри коллектива, наконец. Так я и сделал и могу сказать, что тем и счастлив.



Олег Евстратов: «Мотивация у каждого врача, решившего открыть свой бизнес, естественно, своя»

– Если мы говорим о медицине и о людях, которые выбрали профессию врача, – делится своими мыслями **Евгения Химченко**, главный врач центра медицинских осмотров «Медпроф», – потратили на это, как минимум, семь лет, то для них остаться в профессии – даже если

Окончание на стр. 6

ОТДЫХ БЕЗ ПРОБЛЕМ

По данным Росстата, российские туристы в первой половине 2011 года совершили около 6 миллионов поездок на отдых за границу. Это на 11,8% больше, чем за такой же период 2010 года!

Итак, наступает период отпусков, смеха, веселья, пляжей и просто отличного настроения! Долой душные офисы, надоевшую ортехнику. Всем отдыхать! Собираемся в отпуск! Но тут всегда встает вопрос: что взять с собой? Чтобы отдых ничем не был омрачен, необходимо продумать все детали своего багажа, особенно если едете с детьми. Так что если вы нацелились ехать в отпуск всей семьей, приготовьтесь к непростым сборам. Но задача станет выполнимой, если воспользоваться следующим планом, как собраться в дорогу, чтобы ничего не забыть.

1. Документы (паспорта, путевки, страховки, билеты и тп.) Всё это заранее необходимо сложить в один конверт или пакет. Обязательно возьмите в дорогу свидетельство о рождении ребенка, его страховой полис. Они могут понадобиться в самых различных ситуациях – в транспорте, в отеле, в случае травмы и других непредвиденных происшествий. Ну а если путь лежит за границу, то к этому списку добавится еще паспорт гражданина РФ (либо малыша вписывают в ваш заграничный паспорт), разрешение на выезд из России (если ребенок путешествует с одним родителем), виза (если тур в визовую страну). Всё это заранее необходимо сложить в один конверт или пакет

2. Деньги: частично валютной, частично рублями и частично – на банковской карте. Удобство карты состоит в том, что суммы, находящиеся на ней, пересекая границу, не нужно декларировать. 3. Предметы личной гигиены: зубные щётки и пасту, шампунь, гель для душа, бритвенные принадлежности, расчёску, косметику, солнцезащитный крем и очки, а так же то, чем привыкли пользоваться и без чего точно не обойтись. Правда, в отделе от четырёх звёзд кое-что из этого списка (шампунь, гель, одноразовые зубные щетки) вы сможете найти в ванной комнате, поэтому продумайте тщательно этот пункт, дабы не возить лишнее с собой.

4. Аптечка один из самых важных пунктов нашего плана. Её всегда необходимо иметь с собой, особенно, если речь идёт о путешествии с детьми. 5. Одежда по тому сезону, куда летите, включая удобную обувь (кроссовки, мокасины) для экскурсий, головной убор (кепка, панам, косынка), несколько смен белья, купальные принадлежности.

6. Технические средства: телефоны, фотоаппарат, видеокамера, зарядные устройства, флешки и шнуры к ним.

И всё-таки, ничего лишнего! Даже часто путешествующие туристы старательно возят с собой

кучу ненужных вещей: Фен, чайник, утюг, кипятильник и кружки, тысяча футболок и блузок, половину из которых никогда не наденут на отдыхе – вот содержание миллионов чемоданов. Конечно, всё это может пригодиться на отдыхе, и всё же подойдите критично к списку – как правило, мы все пользуемся унифицированными продуктами, которые продаются в каждом втором магазине любой страны мира, включая аэропортовые «дытои фри». Если вы летите семьей – возьмите один флакон из всего. При том, что 1 килограмм перебега в аэропорту обходится нынче от 20 евро!

Так же обстоит дело с футболками. В отпуск мало кто может отказать себе и не покушать ни одной футболки с местной символикой. Это отличное решение проблемы. Во-первых, снимается вопрос со стиркой, сушкой и глажкой в поездке, во-вторых, с сувенирами, а в-третьих – с местом в чемодане на пути в отпуск.

Итак, чемодан мы собрали, и благополучно доехали до места отдыха и с нетерпением бежим на пляж. Тут хотелось бы напомнить пару простых правил нахождения на воде, дабы избежать экстремальных ситуаций.

Купаться и загорать лучше всего на «официальных» пляжах. **Окончание на стр. 7**

Люди говорят
Фарид Касумов, юрист:
– Я очень люблю путешествовать. Это необыкновенно интересно, постоянные знакомства, истории жизни людей, новые пейзажи, экзотическая кухня. Обычно я отношусь к отпуску предусмотрительно, поэтому небольшая аптечка необходимых медикаментов всегда со мной. К счастью, она мне ни разу не пригодилась. Но одно точно знаю, уметь оказывать первую помощь в экстремальных ситуациях должен каждый, особенно на отдыхе, когда найти врача бывает просто невозможно!

СКЭНАР-ТЕРАПИЯ: ШАНС ЕСТЬ У КАЖДОГО

Больные, которым не смогла помочь традиционная медицина, хватаются за любую соломинку, дающую им надежду на исцеление. В роли такой соломинки нередко выступают далекие от науки методики, приносящие скорее вред, чем пользу. Между тем существуют технологии, находящиеся на грани между ортодоксальной и традиционной медициной, но признанные многими специалистами и одобренные к применению министерством здравоохранения. Именно к таким технологиям относится СКЭНАР-терапия, с помощью которой можно избавиться от самых разных недугов.



СКЭНАР-терапия: технология, получившая название СамоКонтролируемаяЭнерго-Нейро-АдаптивнаяРегуляция или коротко СКЭНАР, появилась впервые около 30 лет назад в Таганроге, когда молодой инженер Александр Карасев изобрел первый энерго-нейро-адаптивный стимулятор – ЭНС-01. С годами технология была усовершенствована и сегодня СКЭНАР прибор успешно применяются врачами во всем мире, в том числе и в США.

Главный принцип СКЭНАР-терапии – лечить больного, а не болезнь. Это универсальный регулятор функций жизнедеятельности человека. Подобно тому, как настройщик настраивает музыкальный инструмент, он настраивает наши органы на правильную работу. Лечение происходит следующим образом: аппарат создает электрические импульсы, приближенные к

сигналам нервной системы человека, и воздействует ими на кожный покров пациента. Затем аппарат отслеживает реакцию организма на свое воздействие и изменяет его таким образом, чтобы вызвать наиболее выраженную приспособительную реакцию организма и достичь наибольшего лечебного эффекта. Таким образом, СКЭНАР является универсальным регулятором функций организма, что позволяет использовать его при самом широком спектре заболеваний.

Наиболее эффективна СКЭНАР-терапия при лечении заболеваний опорно-двигательного аппарата (артриты, артрозы, остеохондроз, грыжа межпозвоночных дисков, болезнь Бехтерева), иммунной системы (Системная красная волчанка), эндокринной

ЭКСПЕРТ

Евгений Черемисенко, врач-хирург:

– Долгое нахождение на солнце всегда чревато ожогами. Первые признаки солнечного ожога появляются через несколько часов после воздействия сильных солнечных лучей. Основные из них это боль, покраснение, припухлость, а иногда и пузыри на коже. Поскольку обычно солнечному облучению подвергаются большие участки кожи, на фоне солнечного ожога часто развивается головная боль, лихорадка (повышение температуры до 38 С) и слабость.

Поэтому в первую очередь необходимо помнить, что лучшее время для загара это после 16-ти, когда солнце менее агрессивное, но загорать не более 2-х часов. При таких условиях ожог появляется достаточно редко. Однако, если такая беда все же приключилась, необходимо помнить пару простых правил:

Охладитесь. Сделайте себе компрессы из холодной воды (подойдет также специальный фармакологический минеральный раствор) или примите прохладную ванну. Выпейте много воды. Солнечный ожог может привести к обезвоживанию кожи – это нужно в срочном порядке исправлять.

Увлажняющий крем. Он должен содержать пантенол, который способствует быстрому заживлению. Препаратов, содержащих пантенол в аптечном ассортименте достаточно много, поэтому приобретите его, собираясь в отпуск обязательно.

Скрывайте волдыри не нужно, это чревато их инфицированием. В таком случае, по возможности лучше обратиться к врачу.

К сожалению, в разгар лета нередки и случаи утопления. И уметь оказать первую помощь должен каждый.

Первую помощь оказывают пострадавшему сразу же по извлечении из воды. Не забудьте для начала вызвать скорую помощь, до приезда которой необходимо выполнять ряд рекомендаций: пострадавшего кладут на живот на согнутое колено таким образом, чтобы голова оказалась вверху. Пальцем или платком очищают рот от волосистой, инородных тел и рвотных масс. Затем несколько раз сильно сдавливают грудную клетку, чтобы вода выплыла из трахеи и бронхов.

Обычно при утоплении паралич дыхательного центра наступает через 3-5 минут, а сердце перестает работать через 15 минут. В случае, если дыхания нет, а сердце продолжает работать, надо не мешкая делать искусственное дыхание «рот в рот», «рот в нос» 15-18 дыханий в минуту. Если же отсутствует и сердечная деятельность, нужно одновременно делать закрытый массаж сердца.

Перед началом реанимационных мероприятий больного освобождают от стесняющей одежды (юбка, платье, костюм, галстук и т.д.).

Мероприятия реанимации обычно следует проводить до приезда «скорой помощи» или в течение нескольких часов до появления признаков биологической смерти (группное окончание, трупные пятна).

Если есть возможность доставить пострадавшего в лечебное учреждение, это надо сделать немедленно, а реанимационные мероприятия продолжать делать по дороге!

ЛЮДИ ГОВОРЯТ

Мария Галстян, студентка:

– Моё желание иметь шоколадный загар не знает границ. Наверно, так у многих девушек, но однажды моя страсть меня подвела. Последний мой отдых был омрачен жутким солнечным ожогом. Я пролежала на пляже в самый солнцепёк около 3-х часов, наслаждаясь великолепной погодой и предвкушая свой будущий ровный золотистый загар. Вместо этого я просто-напросто обрела обширный ожог и отдых был испорчен. Конечно, я знала, что в обед загорать нельзя, но теперь я в этом убедилась.

Юлия Голованова, оператор call-центра:

– Наверно единственная проблема, которая возникла у меня во время отдыха, а точнее до отдыха – это сбор необходимых вещей. К сожалению, в один чемодан я никак не могу уложиться, а на отдыхе даже половина собранных вещей оказывается не нужна. Но по-другому никак не получается. Во всём остальном у меня проблем нет. Самочувствие всегда отличное, хотя в рабочее время постоянно проблемы со здоровьем! Живительная сила солнца и моря!

СКАЗКА ЕВРОПЫ

Италия... Это заветное слово для многих путешественников. Здесь прошлое и настоящее находятся в удивительной гармонии.

Притягательная сила Италии заставляет нас преодолеть сотню вокзалов и аэропортов, чтобы ощутить веяние далеких эпох, освещенные на руинах Колизея, услышать мелодичный звон колоколов многочисленных храмов, взглянуть на бессмертные творения великих мастеров – Леонардо, Микеланджело, Рафаэля и Боттичелли, окунуться в воды теплого моря на прекрасном золотом пляже

Достопримечательностей в Италии столько, что простое перечисление займет не одну страницу! Вы можете прогуляться по улочкам Рима, посетить Ватикан-государство внутри Рима, Неаполь-родину настоящей итальянской пиццы, Помпеи – обширной археологической зоны, Флоренцию – столицу итальянского Возрождения, своими глазами увидеть Город на воде – Венецию, а также устроить себе шопинг в самых лучших бутиках Милана и послушать прекрасную историю о Ромео и Джульетте в их родном городе – Вероне!

Италию, как хорошее вино, нужно смаковать, «пить» не спеша, глоток за глотком, дабы почувствовать ни с чем несравнимый «букет» этой прекрасной страны.

Минимальная цена пакета:
Прямые Вылеты из НОВОСИБИРСКА /РИМНИИ 58 000руб.
Вылетом из МОСКВЫ 17 270 руб.



Хотите узнать больше? «Компания ТАИСА» поможет Вам с выбором!
г. Кемерово, пр. Советский, корп. Б. оф. 217
тел. 8 (3842) 58-17-71,
факс 8-960-935-7100, 8-961-707-6118
E-mail: zabolta_m@mail.ru
www.taica-ag@mail.ru

ОСОБОЕ МНЕНИЕ

БЕЗ ВИНЫ ВИНОВАТЫЕ?!



Директор ООО «СПП» Родина Надежда Викторовна

После кризиса 2008 года, многие коммерческие организации и индивидуальные предприниматели, не смогли погасить образовавшиеся долги и были признаны несостоятельными (банкротами). При признании должника банкротом срок исполнения обязательств считается наступившим, кредиторы подлежат включению в реестр требований кредиторов, а вместо «неродивого» руководителя должника, назначается профессиональный управляющий. В большинстве случаев платежеспособность должника восстановить невозможно, в результате чего должник переходит в стадию конкурсного производства, а задачами арбитражного управляющего является формирование конкурсной массы, ее реализация и пропорциональное распределение полученных денежных средств между кредиторами. Однако формирование конкурсной массы требует финансовых затрат, в частности: при взыскании дебиторской задолженности – судебные расходы при обращении в суд, почтовые расходы, оплата комиссий банку за обслуживание расчетного счета, транспортные расходы и прочие необходимые расходы, в том числе коммунальные (компьютер к сожалению не работает от солнечного заряда), бумага, картриджи, техника; при реализации материальных активов – затраты на охрану имущества, оценку, публикации в официальных источниках, с недавнего времени дополнительные затраты по получению ключа электронно-цифровой подписи.

Согласно п. 1 и п. 2 ст. 20.7 ФЗ от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» расходы на проведение процедур, применяемых в деле о банкротстве, осуществляются за счет средств должника, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом. За счет средств должника в размере фактических затрат осуществляется оплата расходов, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в том числе почтовых расходов, расходов, связанных с государственной регистрацией прав должника на недвижимое имущество и сделок с ним, расходов на оплату услуг оценщика, реестродержателя, аудитора, оператора электронной площадки, если привлечение оценщика, реестродержателя, аудитора, оператора электронной площадки в соответствии с настоящим Федеральным законом является обязательным, расходов на включение сведений, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в Единый федеральный реестр сведений о банкротстве и опубликование таких сведений, а также оплата судебных расходов, в том числе государственной пошлины.

Зачастую предприятия выключают в конкурсное производство при отсутствии материальных активов и реальной ко взысканию дебиторской задолженности, и уж точно при отсутствии денежных средств на расчетном счете и в кассе предприятия. ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» не предусмотрена обязанность конкурсного управляющего оплачивать за свой счет расходы, связанные с процедурой банкротства. Более того, денежные средства, переданные арбитражным управляющим, в качестве займа должнику, не подлежат возмещению при взыскании расходов с заявителя по делу о банкротстве в случае недостаточности имущества должника.

Согласно п. 4 ст. 20.3 ФЗ от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» при проведении процедур, применяемых в деле о банкротстве, арбитражный управляющий обязан действовать добросовестно и разумно в интересах должника, кредиторов и общества.

Таким образом, арбитражный управляющий должен производить действия по формированию конкурсной массы за счет должника. Однако, согласно судебно-арбитражной практике, арбитражный управляющий обязан производить действия по взысканию дебиторской задолженности и реализации материальных активов и при отсутствии денежных средств, необходимых для осуществления этих функций, в случае неисполнения которых арбитражный управляющий может быть привлечен к административной ответственности.

Часть 3 ст. 14.13 КоАП РФ предусматривает ответственность арбитражного управляющего за неисполнение арбитражным управляющим обязанностей, установленных законодательством о несостоятельности (банкротстве), если такое действие (бездействие) не содержит уголовно наказуемого деяния вплоть до дисквалификации.

Согласно ч.1 ст. 2.1 КоАП РФ административным правонарушением признается противоправное, виновное действие (бездействие) физического или юридического лица, за которое установлена административная ответственность.

Таким образом, обязательным признаком административного правонарушения является наличие вины.

Считаю, что вина арбитражного управляющего отсутствует, в случае невозможности исполнения своих обязанностей в надлежащие сроки по объективным обстоятельствам, как например отсутствие денежных средств.

Таким образом, действующее административное законодательство предусматривает ответственность и при отсутствии вины лица, что противоречит самой цели административной ответственности, а именно наказание за виновно совершенное деяние и не способствовет превентивной функции наказания.

Безусловно, в настоящее время законодательство о несостоятельности (банкротстве) и Кодекс административных правонарушений РФ противоречат друг другу, для разрешения данной проблемы, по моему мнению, требуются соответствующие оперативные изменения в действующих актах, в частности, возможность быстрого получения денежных средств от инициатора банкротства или как минимум первоочередной возврат денежных средств арбитражному управляющему по предоставленным должнику займам.

ЧАСТНЫЙ ПРАКТИК В МЕДИЦИНЕ

Окончание. Начало на стр. 4
выбран новый путь через построение частной бизнес-структуры – очень важно. Особенно для тех, кто смог остаться в профессии, пройдя труднейший период 1990-х годов. Если говорить о нашем случае, то, скорее всего, после немало опыта работы в государственной медицине, захотелось создать нечто большее – то, чего до этого в нашем городе просто не было.



Евгения Химченко: «Для людей, которые выбрали профессию врача и потратили на это, как минимум семь лет, очень важно остаться в профессии»

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ КЛИНИКА

Как уже говорилось, сегодня мы наблюдаем всплеск предложений на рынке медицинских услуг, который продолжается уже второй год. В Новокузнецке, по сведениям Константина Сиворонова, это началось даже несколько раньше, да и количество частных клиник там больше чем в областном центре. Связывать это с распространённым мнением о резко возросшей готовности людей платить за медицинские услуги он не склонен. Да и в качестве основного клиента пока что видит тех, кто застрахован в системе ДМС, а не того, кто готов платить деньги из собственного кармана.

Тем не менее, количество клиник день ото дня растёт. А насколько сложно сейчас открыть собственную медицинскую практику? Директор ЦМО «Медпроф» **Наталья Райкина** обладает богатым опытом по основанию и регистрации частного медицинского учреждения.

– Говоря о каком-то алгоритме действий по открытию частной медицинской практики, надо отметить, что всё начинается с самой идеи и её тщательной проработки. А ещё – с поиска единомышленников. Конечно, и один человек может создать свой консультативный врачебный кабинет, но при этом вряд ли можно рассчитывать на какую-то эффективность или рост.

Закон на сегодняшний день требует в первую очередь, наличия помещения, которое соответствовало бы установленным санитарно-эпидемиологическим нормам: размеры кабинетов для соответствующих специалистов, ширина коридоров, наличие и устройство выходов, средств пожаротушения, вентиляции, освещения, многое другое. Только после выполнения всех этих требований возможно получение санитарно-эпидемиологического заключения о соответствии помещения заявленной деятельности. Затем оформляется пакет документов для предоставления в управление лицензирования Росздравнадзора. Предоставляются документы на всех специалистов: дипломы врачей, свидетельства о прохождении ими интернатуры, специализации. То есть мы должны показать и доказать то, что располагаем специалистами соответствующей квалификации. Также полностью предоставляются все документы на медицинское оборудование с

сертификатами соответствия. Результатом всего подготовительного периода является получение лицензии на осуществление медицинской деятельности – только после этого клиника может начать прием своих первых пациентов.



Наталья Райкина: «Конечно, и один человек может создать свой консультативный врачебный кабинет, но при этом вряд ли можно рассчитывать на какую-то эффективность или рост»

ПАЦИЕНТ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ УСПЕХА

Официальное открытие клиники вовсе не говорит о том, что уже на следующий день у дверей её специалистов соберутся нетерпеливые клиенты. А ведь главным итогом работы будет именно их наличие и их количество. По мнению Евгения Химченко, привлечение пациентов – не менее сложная, и весьма дорогостоящая задача, которую требуется решить частному учреждению. Это – реклама во всевозможных СМИ: в газетах и журналах, на радио и телевидении. Но не только.

– Главная цель, которой в этой рекламе добивались мы, – показывать людям уникальность как самих наших услуг, так и условий, в которых они осуществляются. И здесь помимо уровня специалистов, качества и комплексности услуг играет роль многое: от места расположения клиники и времени её работы до наличия удобной парковки, оформления интерьера, дополнительного сервиса, скидок на предоставление услуг для постоянных клиентов.

В частной поликлинике «Медицинская практика» пациентам с первых же дней работы демонстрировали принципиально иной врачебный подход, отличающийся от привычного всем опыта муниципальных поликлиник.

– Во главу угла нашей работы мы поставили внимание к пациенту, – говорит директор клиники **Ирина Хайновская**. Если по государственному нормативу на приём одного пациента отводится 12 минут, то мы определили минимальный срок в полчаса и даже более. Это значительно повысило доверие пациентов к нам и привлекло значительное количество пожилых людей.

Большую роль в деле привлечения клиентов руководители частных учреждений отводят и своему персоналу – как их профессиональному уровню, так и уровню известности, популярности среди клиентуры.

– Нет никакой тайны в том, что в клинику пациента приводит врач, – утверждает Олег Евстратов. – Другой аргумент для выбора пациентом именно этой, а не другой клиники редок. Да, существуют разные виды рекламы, сложные маркетинговые схемы, скидочные акции, но около 70% пациентов всё же идут на «своего», уже известного врача. Молодым же докторам приходится эту известность постепенно нарабатывать. Поэтому задача владельца медицинского бизнеса – привлечь хороших вра-



Ирина Хайновская уверена, что Некоммерческое партнерство «Объединение частных клиник Кемеровской области» сможет принести большую пользу всем представителям частной медицины Кузбасса

ОТ ПРОБЛЕМ К РЕШЕНИЯМ

К одной из главных проблем развития частного медицинского бизнеса сегодня относят особенности государственного подхода к вопросам его поддержки. Если работа государственных и муниципальных учреждений всеобщее сторонне поддерживается целым рядом программ модернизации, то частному медицинскому бизнесу приходится рассчитывать только на собственные силы. Приобретение дорогостоящего оборудования для большинства проблематично. Система банковского кредитования не позволяет использовать его в качестве залогового обеспечения, а текущий уровень цен не позволяет его окупить.

С другой стороны отмечают и некоторые положительные перемены, сегодня уже легче открыть свою практику – значительно устранены административные барьеры, чётко прописан порядок и механизм лицензирования медицинской деятельности, малы бизнес получили защиту от необоснованных проверок.

Пожелания большинства представителей частной медицины сегодня – быть услышанными и понятыми властью. Для этого уже сделаны определённые шаги: в декабре прошлого года было создано Некоммерческое партнерство «Объединение частных клиник Кемеровской области».

Председатель правления партнерства Ирина Хайновская уверена, что это объединение сможет принести большую пользу всем представителям частной медицины Кузбасса.

– Мы давно говорили о необходимости объединения, а в определённый момент решили действовать. За этим стоит большая ответственность. Ведь если мы заявили себя как некоммерческое партнёрство, которое хочет объединить вокруг себя частные медицинские организации, нам надо не просто ставить перед собой задачи, но быстро и качественно их реализовывать. К примеру, одной из таких задач мы поставили повышение юридической грамотности руководителей наших медорганизаций. И уже в мае провели с ними учёбу с привлечением специалистов высокого уровня. Другая задача – формирование консолидированной статистической базы членов партнёрства. Сегодня мы уже являемся членами Кузбасской торгово-промышленной палаты. Летом у нас в планах встреча с начальником департамента охраны здоровья Кемеровской области, предложить его сотрудничество по работе в соплательских комиссиях разработчиков тарифов на медицинские услуги, решению других общих задач.

Сергей Волков

ЗДОРОВЫЙ ВЫБОР

ОТ ДЫХ БЕЗ ПРОБЛЕМ

Окончание. Начало на стр. 5

где есть все необходимые средства для спасения утопающих. На таких пляжах должен быть обустроен спасательный пункт, специалисты которого в нужном момент всегда готовы прийти на помощь. На спасательном пункте обязательно должны быть в наличии спасательные круги, бинокли, шлюпки. На пляже должны стоять наблюдательные вышки для спасателей. Ни в коем случае нельзя заходить в воду в состоянии алкогольного или наркотического опьянения! Не следует отплывать далеко от берега, заплывать за буйки, нырять слишком глубоко – можно не рассчитать свои силы. Нельзя купаться и тем более нырять в незнакомых местах водоёмов – это чревато травмами.

Вот такие простые правила позволят вам уезжать с собой только положительные воспоминания. Счастливого отдыха!

Рубрику подготовила Диана Геворьян

ЭКСПЕРТ

Ирина Рахманина, врач-терапевт:

– Собираясь на отдых обязательно необходимо взять с собой аптечку, потому что от экстремальных ситуаций никто не застрахован. Сама аптечка должна состоять в первую очередь из жизненно необходимых препаратов, которые вы принимаете постоянно, если имеются хронические заболевания, такие как, например, гастрит, язвенная болезнь желудка или гипертоническая болезнь. Эти препараты должны быть с вами обязательно, причём лучше брать их с небольшим запасом, потому что приобрести их где-то за границей очень проблематично, а порой и невозможно.

Далее нужно взять с собой мазь или крем от ожогов, содержащий пантенол. Он также бывает в виде спрея, что очень удобно в применении. В приложениях к нему, любое солнцезащитное косметическое молочко для тела, для профилактики ожогов.

Следующим пунктом в нашей аптечке будет стерильный бинт, перекись водорода и бактерицидный пластырь – минимальный набор при любых порезах и ранах.

Обязательно должны присутствовать также обезболивающие и спазмолитические препараты, от банальной головной боли или боли в животе. Советую в других странах, особенно экзотических не экспериментировать с едой, потому что это чревато расстройствами пищеварения. И тут, конечно, необходимо просто взять с собой ферментативный препарат, самый известный из них мезим. Всегда пригодится препарат-адсорбент, самый простой из них активированный уголь. Есть очень хорошее средство при отравлениях, содержащее адсорбент и лакто-бактерии, которые повышают сопротивляемость организма, улучшая микрофлору кишечника. Вдобавок очень будет полезен препарат-антацид, который справится с изжогой и противоядия репный препарат.

Далее, на отдыхе нередко может развиться ангина, поэтому всё же самый простой антибиотик в аптечке должен быть, плюс от температуры можно взять любой парацетамолсодержащий препарат.

И в завершение не забудьте приобрести противоаллергический препарат, особенно если имеется уже наличие аллергических заболеваний.

Вот такой минимальный перечень препаратов должен присутствовать с вами на отдыхе. Хотя, конечно, я желаю вам, чтобы он не пригодился.

– Мы давно говорили о необходимости объединения, а в определённый момент решили действовать. За этим стоит большая ответственность. Ведь если мы заявили себя как некоммерческое партнёрство, которое хочет объединить вокруг себя частные медицинские организации, нам надо не просто ставить перед собой задачи, но быстро и качественно их реализовывать. К примеру, одной из таких задач мы поставили повышение юридической грамотности руководителей наших медорганизаций. И уже в мае провели с ними учёбу с привлечением специалистов высокого уровня. Другая задача – формирование консолидированной статистической базы членов партнёрства. Сегодня мы уже являемся членами Кузбасской торгово-промышленной палаты. Летом у нас в планах встреча с начальником департамента охраны здоровья Кемеровской области, предложить его сотрудничество по работе в соплательских комиссиях разработчиков тарифов на медицинские услуги, решению других общих задач.

туристическая фирма

КУЗБАССКУРОРТСЕРВИС

Лечение и отдых на курортах России и за ее пределами!

Пансионаты и санатории Черноморского побережья России, Крыма и т.д.

Авиабилеты к приобретенным путевкам

ул. Ноградская, 3, оф. 46 (4 этаж), тел./факс.: 36-92-98

Главный редактор **Галина Красильникова**.
Зам. гл. ред. **Игорь Лавренко**.
Газета «Областная экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением. Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

БОРЬБА ЖИЗНИ ЧЕРТ ЗНАЕТ С ЧЕМ

В начале июня календарь изобилует всякого рода интересными датами. Даже если оставить в стороне Троицу и День России, обыкновенно трансформируемый в День города, в начале лета празднуются также День детей и День домохозяйек, День блондинок и День писателя, День нудиста и День работника миграционной службы, День друзей и День русского языка. Это не считая всяких юбилеев – как отдельных лиц вроде писателя Ивана Гончарова, которому скоро исполнится 200, так и целых учреждений типа московского Музея им. Пушкина, которому на днях стукнуло 100. Самое интересное, что если положить рядом новостную ленту, окажется, что все эти празднества имеют смысл, причём не только узкопрофессиональный.

Иван Иванович и Иван Никифорович. Поскольку есть на свете домашние хозяева, то где-то должны быть и дикие. В районцентре Верх-Чебула сосед убил соседа куском угля. Потерпевший через месяц скончался в больнице от полученных травм. Сообщается, что соседи конфликтовали уже давно, но развязка наступила на чердаке дома подозреваемого. Молодой мужчина поднял с пола кусок угля и несколько раз ударил соседа по голове, после чего пошёл в полицейский участок свою собственную повинную голову. Откуда взялся уголь на чердаке? и как туда занесло потерпевшего?.. Нет ответа. Скучно на этом свете, господа.

Худой мир лучше. Губернатор Тулеев отозвал иск к лидеру ЛДПР Владимиру Жириновскому, сообщает «Интерфакс». Аман Тулеев подал иск о защите чести, достоинства и деловой репутации на Жириновского и региональное отделение ЛДПР в ноябре минувшего года. Поводом стала опубликованная на сайте ЛДПР статья «Тулеева – в отставку!». Областную администрацию в этой статье обвиняли в подавлении оппозиции, в частности – в регулярных отказах в проведении митингов ЛДПР и демонтаже агитационных плакатов партии. Тулеев потребовал опубликовать опровержение и возместить причинённый публикацией моральный вред в 1,1 миллиона рублей.

А теперь иск вдруг оказался отозванным. Может, все дело в том, что избирательная компания скончалась, а отношение к оппозиции на государственном уровне стало гораздо более щепетильным. А может, у тяжущихся просто возобладал мирные чувства. Что им, в конце концов, делить – оба заслуженные люди, четверть века на политической арене, не раз фигурировали рядом во всякого рода рейтингах и избирательных бюллетенях. Так что запишем это в рубрику «День друзей».

Сибирский цирюльник. По решению губернатора Тулеева выпускникам губернаторских учреждений 2012 года будут бесплатно оказаны услуги парикмахеров, сообщает пресс-служба администрации области. В этом году из губернаторских учреждений выпускаются 539 человек, 250 из них – девушки. Причём для выпускного бала им сделают преподаватели и студенты губернаторского профессионального училища народных промыслов из Кемерово, обучающиеся по профессии «парикмахер». Услуги парикмахеров будут оплачены из областного бюджета.

Интересное начинание, между прочим. Если напрячь фантазию, можно себе представить, что когда-нибудь многочисленные губернаторские питомцы смогут обслуживать сами себя решительно во всех сферах человеческой деятельности. А что – силовики у них свои будут, вырастят из нынешних кадетов; культурно-развлекательные учреждения – на все вкусы: и симфонический оркестр, и джаз-клуб, и центр юных дарований; губернаторские гимназии и лицей воспитают чиновников и бизнесменов, губернаторские училища – необходимую obsług... Если же сосредоточиться на существе дела, то есть на собственно парикмахерском искусстве, запишем эту новость в рубрику «День блондинок», понимая под этой категорией существа сколь очаровательные, столь и беззаботные.

Не хотим играть с тобой. 1 июня в Кемерове собирались открыть кинофестиваль в защиту прав секс-меньшинств под названием «Бок о бок». Однако обстоятельства были такого рода, что ничего не удалось добиться. Собственники площадок, где собирались проводить фестиваль, отказали организаторам в предоставлении помещений в последний момент. Развлекательный центр «Байконур» закрылся в связи с пожарной проверкой, а в гостиничном комплексе «Кристалл» нашлись какие-то другие причины. В общем, секс-меньшинства хуже пожара, особенно в жаркую погоду.

Я к сексуальным меньшинствам в общем-то отношусь индифферентно, но только до тех пор, пока они не начинают выставлять свои достоинства напоказ. Тогда уж лучше нудисты – их в летнюю жару хоть как-то можно понять. Хотя если «бок о бок», существа они об эту пору, надо полагать, довольно липкие... Дело тут в другом: почему-то слишком часто в городе Кемерове не находится помещений для стуж культурных мероприятий, и все больше у нас появляется нежелательных визитёров. В апреле Юрий Шувечук в областном центре не смог выступить, незадолго до этого с Андреем Макаревичем какое-то политическое недоразумение вышло, после чего он заявил, что в Кузбасс больше не поедет..

Короче, запишем это в рубрику «День Обломова». Не потому, что фамилия этого гончаровского героя образована от слова облом (слово это тогда значило «грубый, неуклюжий человек»), а вовсе не то, что мы теперь плохо разумаемся. А потому, что этот гончаровский герой охотнее всего лежал себе дома, а на разного рода сомнительные увеселения ни ногой. По нынешним временам оно и благонамеренно.

Ван Гог и не силовлю. Вот, впрочем, история не про ленивых Обломовых, а про деятельных Штольцев. Кузбасский наркополицейский со стажёром избили 24-летнего подозреваемого в приобретении и хранении наркотиков. В результате подозреваемый превратился в потерпевшего и был госпитализирован с диагнозом «тупая травма живота, разрыв селезенки». Следователи полагают, что расправа была учебно-показательной – наркополицейский разъярился стажёру, как следует обращаться с задержанными.

Самое странное тут вот что. В обыкновенной полиции недавно прошла всеобщая аттестация, после чего расправы с задержанными и их убийства только участились. Это можно понять: во-первых, озлобились служивые, испытали длительный стресс; во-вторых, в силовых органах у нас, похоже, работает отрицательный отбор, и после всякой чистки число садистов в погонах естественным образом увеличивается. Но в наркополицейской вроде бы никакой аттестации не было, откуда ж такое рвение? В общем, тут затруднительно подобрать рубрику – разве что в Пушкинском музее что-нибудь подходящее найдётся, потому что одни художники ископано веков охотно изображали всяких уродов, а другие и сами были наркоманами с изрядным стажем.

Восторг внезапный ум пленил. Но что-то мы все о грустном. Между тем в библиотеках Кузбасса, оказывается, прошла Областная Неделя Жизни. «Мероприятия направлены на формирование у подростков и молодежи позитивного отношения к жизни и здоровью...» – сообщает пресс-релиз. – Читателей Кемеровской областной библиотеки для детей и юношества в рамках Недели ждут: День спортивных рекордов, День сладких чудес, День в ритме танца, День читательских интересов, День радужной фантазии, День завидного здоровья и День воздушного восторга».

Вот ведь как получается: людям существующих праздников мало, они ещё новые придумывают. И так, в понедельник спортом занимаемся, во вторник слястимами злоупотребляем, а в среду опять пора сжигать лишние калории. В четверг сидим тихо – «Обломова» перечитываем. Пятицу отведём для мечтаний, разгузданных и не очень, и Пушкинский музей в этом деле незаменимый помощник. В субботу встанем как гурьичи и снова во все тяжкие... Вот только «День воздушного восторга» меня смущает. Может, это День нудиста у библиотекарей так изящно называется?

Юрий Юдин

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru; **Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригиналов-макетов и элементов дизайна газет без ведома редакции запрещено.** Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 2 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-расылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

КРЕДИТЫ МАЛОМУ БИЗНЕСУ

Шоколадные условия

~ от 12% годовых
~ решение за 24 часа

Кредит «Шоколад для бизнеса» выдается юридическому лицу, индивидуальному предпринимателю при наличии кредитной истории не менее 12 месяцев. Цель кредита: пополнение оборотных средств, инвестиции. Сумма кредита от 1 000 000 до 20 000 000 рублей. Срок кредита до 36 месяцев. Процентная ставка при наличии кредитной истории не менее 12 месяцев: свыше 10 млн. рублей – 13 % годовых, от 5 до 10 млн. рублей – 14 % годовых, от 1 до 5 млн. рублей – 15 % годовых. Процентная ставка при наличии кредитной истории не менее 24 месяцев: свыше 10 млн. рублей – 12 % годовых, от 5 до 10 млн. рублей – 13 % годовых, от 1 до 5 млн. рублей – 14 % годовых. Без комиссий. Форма предоставления – кредит, кредитная линия с лимитом выдачи. Залог: коммерческая, жилая недвижимость, земельный участок, оборудование, транспорт, товар в обороте – не более 30 % в структуре залога. Состав поручителей: учредители, связанные компании, супруг (а), третьи лица. Акция действует с 01.02.2012г. по 01.10.2012г.

БАНК ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ
www.nskbl.ru

г. Кемерово: пр. Молодежный, 3а ☎ (3842) 31-45-91
ул. Ноградская, 16 ☎ (3842) 36-48-27
г. Новокузнецк: ул. Кирова, 103 ☎ (3843) 76-43-80



Кемерово – 102,3 Новокузнецк – 103 (FM)

г. Кемерово, Западный проезд, 3а

т.: (3842) 57-23-83
8-923-604-5096
8-923-604-0164

ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА

- Стеновые блоки
- Бортовые камни
- Газонный бордюр
- Ступени
- Водосток

"СибТСК" - первое и пока единственное за Уралом предприятие, оснащенное оборудованием германской фирмы HESS, признанным лидером в европейской строительной машиностроении.



2ГИС выпустил справочник с картой в Италии

Российская компания 2ГИС, выпускающая электронные справочники с картами городов, официально представила свой продукт для Венеции и Падуи.

Теперь жителям этих итальянских городов будет легче ориентироваться и находить нужные организации и адреса, маршруты.

«2ГИС охватил все крупные города России, а с Италии наш бренд выходит на международный уровень, мы начинаем развитие в странах дальнего зарубежья, - говорит Александр Сысоев, генеральный директор 2ГИС. - Это новый опыт для нас, и мы рады предложить ряд новинок, которые привычны нашим российским пользователям, но пока еще не распространены в Италии. В частности, с запуском 2ГИС в Италии появились первые карты с адресами домов, первый справочник с информацией о способах оплаты услуг компаний».

Объем инвестиций в создание 2ГИС Венеции и Падуи составил 0,5 млн евро. В планах компании - выпустить справочники с картой для других городов Италии. В настоящее время также рассматривается возможность запуска проекта в странах Европы, Азии, Австралии и Южной Америки. Среди вероятных ближайших перспектив - Испания, Германия, государства Балканского полуострова, СНГ.

Кроме Италии в этом году 2ГИС вышел в Казахстан, представив справочник для крупнейшего города этой страны - Алматы. За рубежом 2ГИС развивается по модели франчайзинга.

Традиционные преимущества справочника с картой 2ГИС - актуальность и полнота данных.



Их обеспечивают сотрудники 2ГИС, которые постоянно выверяют справочник и создают карту города. Теперь такая работа ведется и в Италии, в Падуе открылся первый офис 2ГИС в дальнем зарубежье.

2ГИС можно установить на компьютер, ноутбук и мобильный телефон с операционными системами iOS, Android, Symbian и Windows Mobile. Для работы справочник не требует подключения к интернету. Выход в интернет нужен только для обновления информации о городах. Обновления 2ГИС выходят ежемесячно, они бесплатны для пользователей, как и сам справочник.

Сейчас доступны версия для ПК и онлайн-версия 2ГИС Венеции и Падуи. В ближайшее время появится приложение для установки на телефон. Сейчас 2ГИС Венеции и Падуи выходит на итальянском языке, в перспективе продукт также будет доступен на русском и английском языках, что сделает его более удобным для туристов из России и других стран.

650023, Россия, Кемерово, пр. Октябрьский, 59
Т. +7 (3842) 49-67-00; www.2gis.ru

