

БЕЛГОРОД

На развитие регионального ТЭК выделено 4,8 миллиарда рублей

Недавно правительство региона утвердило инвестиционную программу строительства и реконструкции объектов энергоснабжения потребителей Белгородской области на 2011 год. Целью программы является дальнейшее развитие регионального энергетического комплекса. Согласно принятому документу, в будущем году на строительство и реконструкцию объектов энергоснабжения региона планируется направить около 4,8 миллиарда рублей.

Эти средства будут направлены на строительство объектов энергетического комплекса, дальнейшее развитие автоматизированной информационно-измерительной системы коммерческого учета электроэнергии, технологическое присоединение бюджетных потребителей, предприятий агропромышленного комплекса и потребителей других категорий, а также на электроснабжение объектов индивидуального жилищного строительства. Программа предусматривает строительство новых объектов филиала ОАО «МРСК Центра» — «Белгород-энерго» и предписывает главам муниципалитетов выделить энергетикам земельные участки для создания этих объектов.

Сергей ПАШКОВ,
корреспондент
«ЭЖ-Черноземье»

КУРСК

Куряне лидируют по числу предприятий малого бизнеса

Согласно рейтингу, составленному Министерством экономического развития Российской Федерации, в 2010 году Курская область по показателю «Количество субъектов малого и среднего предпринимательства на 1000 жителей» находится на третьей позиции в Центральном федеральном округе после Брянской и Калужской областей, опережая Москву и Московскую область.

При этом 37,3% предприятий Курской области заняты в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта бытовых изделий, 17,8% осуществляют операции с недвижимым имуществом, 14,1% заняты в строительстве, 12,4% субъектов малого и среднего бизнеса связаны с иными формами деятельности, 11,5% составляют обрабатывающие производства, предприятия по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, и лишь 6,9% малых и средних предприятий заняты в сфере сельского хозяйства. Годовой оборот малых и средних предприятий Курской области превышает 100 миллиардов рублей, что составляет треть от общего объема оборота организаций области.

Артем СОРОКИН,
корреспондент
«ЭЖ-Черноземье»

Добровольное медицинское страхование: проблемы и перспективы развития

В Воронеже состоялся круглый стол, посвященный проблематике добровольного медицинского страхования

Принявшие участие в его работе представители основных сторон процесса ДМС: медицинские учреждения, страховые компании и работодатели — сошлись во мнении о перспективности развития отрасли реализации страховых случаев и выявили целый комплекс проблем, мешающих повсеместному внедрению ДМС в регионе. Подобного рода практика трехстороннего обсуждения проблемы, организованная в данном случае бизнес-порталом «Росфирм», может обеспечить лидирующие позиции Воронежской области в развитии отрасли ДМС. В необходимости интеграции участников этого процесса на постоянно действующей основе уверен и гость редакции, участник круглого стола, директор по развитию Первого Медицинского Социального Сервиса DoctorNet.ru Сергей БАРАБАШ.

В течение 20 лет российское здравоохранение представляет собой страховую медицину с сохранением частичного бюджетного финансирования, направленного, прежде всего, на проведение профилактических мероприятий и лечение социально значимых заболеваний. Остальные услуги населению оказываются медицинскими учреждениями государственной, муниципальной, ведомственной и частной форм собственности. Таким образом, финансирование здравоохранения может иметь многоканальную структуру с источниками дохода как от государства, так и от страховой медицины, обязательной или частной. И если обязательное медстрахование привычно для всех и не вызывает вопросов, то добровольное медицинское страхование — относительно новая форма страховки, о которой многие даже не слышали. А между тем ДМС имеет ряд преимуществ перед привычной медицинской с длинными очередями.

По статистике число пациентов, поступающих по условиям ДМС в медицинские учреждения, составляет от 2 до 10% от общего числа больных. Примечательно, что в развитых странах процент ДМС от общего числа заболевших колеблется от 80 до 95%. Получается, что очередная заимствованная с Запада практика, попав на почву российской действительности, «растает» и перестала быть такой эффективной. Что же мешает адаптировать и повсеместно

внедрить добровольное медицинское страхование в регионах России? Как можно оптимизировать этот процесс и сделать его доступным большему количеству граждан? В этом поможет разобраться участник круглого стола Сергей Барабаш.

— **Сергей, как известно, в добровольном медицинском страховании участвует несколько сторон: это и медицинские учреждения, и страховые компании, и работодатели, и персонал организаций или отдельные граждане. Какие преимущества и недостатки имеет ДМС для каждого из участников?**

— При должном качестве работы всех сторон каждый из участников извлекает определенную пользу. В добровольном медицинском страховании, на мой взгляд, прежде всего заинтересованы работодатели. По большому счету, они признают важность своего основного актива — человеческого капитала. Приобретая полисы ДМС для своего персонала, они повышают работоспособность сотрудников и их лояльное отношение к компании. Это своеобразный пиар-инструмент, который положительно влияет на репутацию организации с одной стороны и повы-

Для развития добровольного медицинского страхования необходима открытая площадка по обмену мнений между пациентами, страховщиками, медиками и работодателями.

шает мотивацию персонала с другой стороны. Однако есть и малопривлекательные моменты. Полисы ДМС сегодня весьма дорогостоящие, и далеко не каждая компания может позволить себе эту услугу. Более того, несмотря на договоризацию, медицинские услуги в рамках ДМС зачастую не отвечают ожидаемому уровню. Были прецеденты, когда страховые компании в суде выступали на стороне работодателей, недовольных качеством полученных медицинских услуг.

В целом можно отметить, что за счет добровольного медицинского страхования развивается и общая культура страхования, и корпоративная социальная ответственность бизнеса, о которой сейчас так много говорят.

Что касается страховых компаний, то для них сектор добровольного медицинского страхования — один из видов деятельности, причем достаточно перспективный. Однако, как отмеча-



ли участники круглого стола, первый год сотрудничества с той или иной компанией для страховщиков зачастую оказывается убыточным. В основном это связано с оказанием персоналу стоматологических услуг, поскольку практически каждый застрахованный сотрудник не может устоять от соблазна воспользоваться ими в полной мере в первый год страхования.

Существует еще одна достаточно серьезная проблема для страховых компаний. Выдавая полисы ДМС, страховщики стремятся предоставить страхователям возможность проходить осмотры и лечение в коммерческих медицинских учреждениях «полного спектра». Но сегодня таких комплексных лечебно-профилактических учреждений очень мало, а пропускная способность существующих не бесконечна. Создание таких объектов, конечно, требует больших инвестиций и временных затрат. У страховщиков свое видение решения этой проблемы — за счет создания собственных многопрофильных частных клиник.

— **А что можно сказать в отношении медицинских учреждений и самих пациентов?**

— Далеко не основной, но немаловажный фактор здесь — добросовестность врачей и пациентов. В первом случае речь идет о целесообразности медицинских услуг, во втором — об адекватности природы возникновения страхового случая. Открытым остается вопрос соответствия качества оказываемых медицинских услуг их стоимости.

— **Получается, что повсеместному внедрению системы ДМС мешает целый ряд проблем. Как, на ваш взгляд, можно устранить эти трудности? Какие меры необходимо предпринять?**

— На мой взгляд, к проблеме добровольного медицинского страхования следует подходить комплексно. Страховым компаниям необходимо разработать определенные стандарты и критерии качества медицинских услуг. Это отчасти позволит регулировать ценовую политику медицинских учреждений, реально оценивать их работу и, если хотите, проводить рейтинг этих участников ДМС.

Оптимальным решением этой задачи мне видится создание единого ресурсного центра, который объединил бы и страховые компании, и медицинские учреж-

дения. На базе такой инфраструктурной модели можно было бы проводить тендеры для медицинских компаний, имея полное представление о них. Единая сеть или сервис подобного рода оптимизировали бы издержки по поиску партнеров, по проведению переговоров, по инвентаризации участников ДМС. Это могло бы дать мощный толчок развитию этого сектора в регионах.

Важен еще один момент — формирование положительного общественного мнения о российском здравоохранении, в чем заинтересованы и страховщики, и коммерческие лечебно-профилактические учреждения, и органы власти. Однако до тех пор, пока общественное мнение не признает добровольное медицинское страхование позитивным явлением, пока основы страховой культуры не будут транслироваться по каналам массовой коммуникации, этот сектор развиваться стахановскими темпами не будет.

— **Какие же меры уместны в этом случае?**

— На мой взгляд, необходима открытая площадка для обмена мнений между пациентами, страховщиками, медиками, да и работодателями тоже. Ведь недовольство качеством медицинских услуг, неоправданно высокими ценами гораздо проще высказать в сети Интернет и практически сразу получить ответ, чем, скажем, записываться на прием к главврачу, чтобы поговорить в, мягко говоря, напряженной обстановке.

По большому счету, Сервис DoctorNet.ru может выступить такой площадкой, тем более что в ближайшее время мы планируем запустить новый раздел, посвященный страхованию. Онлайн-общение всех участников сектора добровольного медицинского страхования позволит наладить обратную связь, а это очень важное условие эффективной работы всех участников добровольного медицинского страхования. При этом такой обмен информацией будет способствовать повышению качества медицинских услуг в целом за счет прозрачности работы и медперсонала, и страховщиков. Таким образом, лояльное отношение к медицине и добровольному медицинскому страхованию при наличии механизмов социального контроля может существенно сократить число конфликтных ситуаций, повысив общий уровень лояльности граждан.

Полина КОРОЛЬКОВА,
корреспондент
«ЭЖ-Черноземье»

Подготовлены стратегические планы развития всех поселений области

Чтобы на конкретном примере показать главам поселений, что практически каждый сельсовет имеет потенциал и возможности успешного развития, управление экономики администрации Липецкой области в качестве образца разработало стратегический план Озерского сельского поселения Тербунского района

Наравне с рядом значимых экономических проектов, в Липецкой области проводится масштабная работа по модернизации стратегического планирования, важной частью которой является стратегическое планирование развития поселений. В настоящее время все городские и сельские поселения сформировали собственные Стратегии социально-экономического развития до 2020 года. О том, как реализуется эта задача – в беседе председателя редакционного Совета газеты «Экономика и жизнь – Черноземье» **Дмитрия НЕЧАЕВА** с начальником управления экономики администрации области, кандидатом экономических наук **Надеждой Васильевной НЕВЕЙКИНОЙ**.



В основе стратегического плана – выявление точек роста

– **Надежда Васильевна, когда была начата работа по стратегическому планированию поселений?**

– Первые Стратегии поселений были разработаны в 2007 году, однако стимулировало эту работу, придало ей массовость и вывело на более качественный уровень проведение в 2009 году областного конкурса на лучшую стратегию поселения. В том, что победители конкурса уже успешно реализуют Стратегии, смогли убедиться руководители экономических служб городов и районов области, изучив опыт Каликинского и Преображенского сельсоветов в ходе выездного семинара в Добровском районе, который в сентябре был организован управлением экономики.

Мы ставим перед главами местных администраций задачу – до конца текущего года 100%

поселений области должны утвердить Стратегию развития. Сегодня эта работа завершена.

– **Определить, каким будет поселение в 2020 году, правильно расставить приоритеты развития – задача непостоянная для главы сельсовета. Какое содействие в этой работе главам поселений было оказано региональной властью?**

– Управление экономики администрации области является куратором стратегического планирования внутри региона на всех уровнях, включая поселения. Для оказания помощи главам поселений при разработке Стратегий управлением экономики были разработаны методические рекомендации, проводились выездные консультации в каждом поселении района. За каждым районом был закреплен куратор от на-

шего управления, с главами поселений была организована индивидуальная работа по формированию Стратегического плана. Таким образом, поддержка со стороны управления экономики была оказана всем сельсоветам без исключения.

При разработке Стратегий наиболее проблемным для руководителей местных администраций стал вопрос выявления «точек роста» своих сельсоветов.

Чтобы на конкретном примере показать главам поселений, что практически каждый сельсовет нашей области имеет потенциал и возможности для успешного развития, управление экономики в качестве образца разработало Стратегический план развития Озерского сельского поселения Тербунского района.

Масштабное инвестирование в экономику поселения

– **Чем обусловлен выбор именно этого сельсовета?**

– Определить перспективы развития крупных поселений, на территории которых реализуются масштабные инвестиционные проекты, не составляет особого труда. Мы постарались решить более сложную задачу – спрогнозировать развитие небольшого сельсовета из «глубинки», каких в Липецкой области большинство.

Поэтому в качестве «пилотного» был выбран Озерский сельсовет с населением 500 человек, расположенный в 45 километрах от Тербунов и в 100 километрах от Липецка. В состав сельсовета входят два населенных пункта – с. Озерки и с. Каменка.

Экономические и социальные проблемы Озерского поселения типичны для села – это неблагоприятная демографическая ситуация, неразвитость малого и среднего бизнеса, дефицит квалифицированных рабочих мест. Отсутствие на территории сель-

совета заготовительных организаций и сельскохозяйственных потребительских кооперативов сдерживает развитие ЛПХ. Но главная проблема поселения состоит в том, что самый крупный хозяйственный субъект ОАО «Авангард-Воронеж-Агро», который обрабатывает около 40% всей пахотной земли, не создал для жителей сельсовета ни одного рабочего места – земля обрабатывается работниками из Воронежской области вахтовым способом. В результате 112 человек, или около 40% населения Озерок трудоспособного возраста, сегодня вынуждены работать за пределами поселения.

При разработке Стратегии Озерского сельсовета мы проработали максимум возможных механизмов, позволяющих не только преодолеть существующие проблемы, но и обеспечить дальнейшее развитие поселения.

– **Как будет развиваться экономика поселения?**

Интенсивное развитие малого бизнеса

– **Предусмотрены ли в Стратегии мероприятия по повышению качества жизни населения?**

– Повышение качества и уровня жизни населения – основная цель реализации Стратегии. В поселении предполагается интенсивное развитие малого предпринимательства – будет открыто молодежное кафе в с. Озерки, организовано предоставление парикмахерских, медицинских, стоматологических услуг. Планируется открытие прачечной самообслуживания, организация питомника по выращиванию саженцев хвойных деревьев, деревообрабатывающего производства. Для благоустройства и зарыбления будут переданы в аренду предпринимателям 2 пруда. К 2020 году количество субъектов малого бизнеса увеличится в 3,5 раза.

Для детского сада будет приобретена новая спальная мебель, игровое оборудование и технологическое оборудование для пищеблока. В Доме культуры появятся новые музыкальные инструменты и современная аппаратура для проведения дискотек. В результате строительства водопроводной сети в с. Каменка и ремонта действующих водопроводных сетей планируется обеспечить все население сельсовета питьевой водой, соответствующей требованиям СанПиН.

– **Какие проблемы могут возникнуть в ходе реализации Стратегии?**

– Главная угроза для Стратегических планов небольших поселений – это изменение планов ключевых инвесторов, их уход на другую территорию. Чтобы этого не произошло, глава сельсовета должен индивидуально работать с каждым инвестором и поэтапно сопровождать реализацию проектов: содействовать в оформлении документов, помогать в подборе земельных

участков, помещений и кадров. Думаю, что Озеркам это не грозит: здесь инвесторы уже определены и некоторые уже приступили к реализации проектов. Еще раз хочу подчеркнуть, что развитие сельсовета во многом зависит от главы местной администрации – его работы с инвесторами, предпринимателями, населением, взаимодействия с вышестоящими органами власти и местного самоуправления.

В Озерском сельсовете, в отличие от многих других поселений, где отмечается нехватка реальных инвестпроектов, реализация предполагаемых проектов потребует создания не менее 150 новых рабочих мест. При этом на основании демографического прогноза и половозрастной структуры населения Озерок, сформированных управлением экономики, выявлено, что в 2020 году в результате уменьшения доли трудоспособного населения на 7% будет отмечаться дефицит трудовых ресурсов для осуществления всех намеченных проектов. Этот дефицит планируется перекрыть за счет привлечения рабочей силы из соседних поселений.

– **Каким будет Озерский сельсовет в 2020 году?**

– Если все намеченные в Стратегии планы будут реализованы, то к 2020 году объем привлеченных инвестиций возрастет в 20 раз, количество созданных рабочих мест – в 12 раз. За счет развития экономики удвоятся доходы населения, развитие социальной сферы повлечет двукратное увеличение рождаемости, средняя продолжительность жизни увеличится до 74 лет. Эти показатели свидетельствуют о том, что к 2020 году Озерский сельсовет будет соответствовать заявленной в Стратегии миссии – развивающееся поселение, привлекательное для проживания и ведения хозяйственной деятельности.

щена на областном сайте, где до конца года мы разместим все Стратегии поселений области.

Несомненным конкурентным преимуществом Озерского сельсовета является наличие инвесторов, готовых реализовать «якорные» проекты, которые окажут мультипликативный эффект на дальнейшее развитие экономики и социальной сферы поселения. Так, организация производства качественных комбикормов по доступным ценам в с. Каменка и изготовление витаминных кормовых добавок из костной муки в с. Озерки будет содействовать устойчивому развитию животноводства, в том числе в ЛПХ.

Стратегия предусматривает создание на территории поселения до 2020 года животноводческого комплекса по откорму КРС (200 голов) и разведению овец породы меринос на шерсть и мясо (2000 голов), строительство двух мини-ферм по разведению свиней, мини-фермы по

откорму молодняка КРС и перепелиной фермы.

Строительство цеха по размолу зерна и производству макаронных изделий, а также цеха по переработке моркови и производству морковного сока повлечет расширение сырьевой базы и организацию сопутствующих производств и услуг, например, производства тары и упаковки, транспортных, логистических услуг и т.д.

Реализация всех вышеуказанных проектов обеспечит к 2020 году привлечение свыше 120 млн руб. инвестиций и позволит создать более 150 новых рабочих мест.

Развитие мясного животноводства и создание перерабатывающих предприятий сформируют условия для организации в Озерском сельсовете заготовительных предприятий. К 2020 году планируется пятикратное увеличение заготовительного оборота по сравнению с 2009 годом.