



⋮ Ежемесячное информационное издание бизнес-группы «NORDАЗИЯ»



ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

2 Нацпроект «Доступное жилье» в Новосибирске



3 Сибирский Паваротти покорил Италию



4 «NORDАЗИЯ» открывает окно в Европу



6 Ветер перемен



7 Вперед и с музыкой!



10 Обсуждаем областной Закон о здравоохранении



11 Внимание: конкурс!

СЕНТЯБРЬ – ПОРА ИДТИ УЧИТЬСЯ

В День знаний Новосибирский Муниципальный банк организовал праздник для первоклассников. По сложившейся традиции, первоклассников, родители которых работают в Банке, поздравил Генеральный директор Владимир Женов. Почетных маленьких гостей ждали теплый прием и, конечно, памятные подарки. Каждый из ребят получил глобус, памятную

серебряную монету с символикой Новосибирска, набор для творчества и поздравительное письмо.

«Все вы очень похожи на своих пап и мам, вам есть у кого учиться и с кого брать пример, – обратился к ребятам с напутственными словами Владимир Женов. – Я уверен, вы станете такими же достойными людьми как ваши родители. Хорошо

учитесь, радуйте близких только отличными оценками».

Продолжился праздник на площадке у здания Банка. Для всех маленьких новосибирцев было организовано веселое представление с шуточными конкурсами, выступлением театральной студии «Смайл», песнями и танцами.

Об обучении взрослых сотрудников БГ читайте на с. 3

С ДНЕМ ЗНАНИЙ!

НОВЫЕ НАЗНАЧЕНИЯ



Кадровые перестановки связаны с интенсивным развитием

Решением Совета директоров бизнес-группы «NORDАЗИЯ» от 23 августа страховой холдинг и фирму «СТИФ» возглавил Андрей Петров. При выборе кандидатуры генерального директора был учтен опыт Андрея Владимировича в финансовых и властных структурах города.

Основная задача нового директора «СТИФ» – закончить формирование первого регионального страхового холдинга, завершающим этапом которого станет создание Управляющей компании к январю 2008 г.

Завершен конкурс на выбор названия Управляющей компании. Было представлено 34 варианта, «СТИФ» благодарит всех участников.

В скором времени у страхового холдинга появится «Управляющая компания СТИФ». Именно такое название решено дать новой структуре (автор С. Мышко, СФ «СТИФ»). Слоган решено не выбирать, оставить прежний фирменный для холдинга.

ДОЛГОСРОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ

Муниципальный банк приступил к разработке Стратегического плана развития бизнеса на трехлетний период. Целями создания плана развития на долгосрочную перспективу являются обеспечение устойчивого роста, повышение капитализации и инвестиционной привлекательности Банка.

Формирование основных направлений и финансовых целей развития на 2008-2010 г.г. позволит Банку укрепить его рыночные позиции в Сибирском регионе как самостоятельного кредитного учреждения, обладающего собственной стратегией поведения в жестких конкурентных условиях.

Создание долгосрочного плана развития наряду с разработкой традиционных ежегодных Целевых программ в значительной степени повысит уровень ответственности не только топ-менеджмента и руководителей подразделений, но и всего коллектива Банка.

О РЕАЛИЗАЦИИ НАЦПРОЕКТА «ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЕ» В НОВОСИБИРСКЕ

Пресс-конференция с таким названием состоялась 21 августа в пресс-клубе Новосибирского союза журналистов. В ней приняли участие представители мэрии и ведущих строительных организаций нашего города.

В. Шумилов, первый заместитель мэра, рассказал, что в Москве констатируют, что, несмотря на общий рост строительства, средние граждане по-прежнему «не могут подступиться к покупке нового жилья». Поэтому разработана и в сентябре будет представлена правительству на утверждение новая долгосрочная стратегия массового строительства жилья до 2025 г. Ее принципиальное отличие – ставка делается на создание новых сегментов строительного рынка.

- Строительство социального жилья, которое будут строить муниципалитеты, вкладывая муниципальные средства в развитие коммуникаций, определяя подрядчиков на конкурсной основе и получая налоговые льготы от государства.
- Строительство жилья внаем. Раньше государство даже не рассматривало строительство жилья для сдачи гражданам внаем, что сформировало устойчивый «черный рынок» с высокими ценами. Альтернативой ему должен выступить государственный сектор сдаваемого внаем жилья с фиксированными ценами.
- Строительство индивидуального жилья. Если человек хочет сам

построить дом – нужна поддержка муниципалитета в обеспечении мест частной застройки коммуникациями. Для частных застройщиков предполагается разработать схемы кредитования не только на приобретение жилья, но и на покупку строительных материалов. В правительстве сейчас обсуждается законопроект о создании кооперативов, объединившись в которые граждане могут коллективно вести индивидуальное строительство.



Актуальной и приоритетной задачей остается и переселение граждан из ветхого и аварийного жилья. И здесь у Новосибирска есть уникальный опыт на квартале «Тихвинский».

По словам Н. Сальникова, зам. председателя комитета по жилищным вопросам мэрии, достаточно сложно идет выполнение программы предоставления социального жилья, на учете стоит 26 тыс семей, а предоставляется по 200-300 квартир в год.

Д. Андреев, председатель Совета директоров бизнес-группы «NORDАЗИЯ», рассказал о реализации программы переселения граждан из ветхого и аварийного жилья на Тихвинском квартале. Тихвинский опыт признан успешным и уникальным в России, он предполагает сначала постройку социального жилья, переселение туда жителей бараков, потом эти аварийные дома идут под снос, а на их месте воздвигается коммерческое жилье. Он сказал, что минимум в 3 тыс руб. за 1 кв м обходится переселение, дополнительные средства вкладываются также в развитие инженерной инфраструктуры и коммуникаций. Из 550 семей, переселенных в городе из ветхого жилья в новое за последние 2 года – 314 семей получили жилье в рамках проекта «Тихвинский».

На всех уровнях этот проект признан успешным. Поэтому, по словам В. Шумилова, он нуждается в активном тиражировании. У нас в городе 430 тыс кв м ветхого жилья, а сносят по 10-15 тыс в год. Понятно, что при таких темпах ликвидации аварийного жилья и получение нового растянется на многие годы.

Таким образом, на пресс-конференции был сформулирован вывод, что, несмотря на ввод в Новосибирске 600 тыс кв м в год жилого фонда, проблема остается острой и нуждается в экстренных мерах по увеличению ввода жилья в ближней перспективе.

СИБИРСКИЙ ПАВАРОТТИ ПОКОРИЛ ИТАЛИЮ

Талантливый юноша из г. Обь – Павел Квашнин, поддержку которому на протяжении нескольких лет оказывает бизнес-группа «NORDАЗИЯ», вернулся из творческой поездки по Италии.

Павлу сейчас 17 лет, в этом году он закончил среднюю школу. Его мощный вокал, по красоте и богатству не уступающий голосу знаменитого Робертино Лоретти во времена его популярности, впервые прозвучал на новосибирских концертных площадках несколько лет тому назад. А вскоре о таланте Паши узнал маэстро знаменитой миланской оперы Ла Скала Альфонсо Каяни и пригласил сибиряка на прослушивание.

Фонд «Вехи» помог Павлу съездить в Италию к итальянским мастерам оперной сцены. Это было в 2005 г. Итальянцы пришли в восторг от вокальных данных Павла, но из-за начавшихся мутаций с голосом предложили ему пройти прослушивание через два года.

Этим летом Павел снова получил приглашение из Италии принять участие в международном детском фестивале, организованном московским фондом «АРТ Фестиваль – Роза Ветров». В этот ответственный момент «NORDАЗИЯ» снова поддержала Павла Квашнина. Подробностями с **NA** делится Наталья Дубровина, начальник управления культуры администрации г. Обь, сопровождавшая его во всех поездках.

– Два года я не слышала его исполнения. Сейчас вокал Павла стал совсем другим: на смену высокому тонкому голосу пришел более низкий.

Паша стал тенором. И это стал совсем другой Павел – уверенный в себе, прекрасно чувствующий сцену, с мощным положительным зарядом энергии.



Первый концерт состоялся в одном из костелов, где Паша исполнил три романса под гулкие овации восторженных слушателей, затем Павел открывал День города в Пьяченца. В этом году программа фестиваля была настолько насыщенной, что мы потерялись в названиях городов, в которых выступали на фестивальных концертах.

Он прекрасно держался на сцене и не растерялся даже, когда во время одного из концертов произошли накладки с «минусовкой»: Паша запел а капелла! А потом ему стали аккомпанировать ребята из воронежского ансамбля народных инструментов «Коробейники», пение под народные инструменты принимали под шквал аплодисментов!

О том, какое он произвел впечатление, можно судить по уникальному дару нашему певцу: бывший тенор Ла Скала Д. Дельфорно подарил Паше ноты Д. Верди «Реквием. Соло для

тенора», которые на заре его певческой карьеры получил от Лучано Паваротти. Именно после этого случая итальянские ценители прекрасного стали называть Павла Квашина сибирским Паваротти.

На концерт Павла приехал и маэстро А. Каяни, который остался очень доволен тем, как звучит голос после возрастных мутаций. Он одобрил планы Павла готовиться к поступлению в австрийскую консерваторию на следующий год и договорился о дальнейших контактах.

А сейчас, после возвращения на родину, Павел взялся за изучение иностранных языков, продолжил занятия вокалом, который ему преподает худрук и дирижер знаменитых «Маркеловых голосов» И. Тюваев.

Из благодарственного письма Генерального директора «Арт-фестиваля Роза Ветров» Н. Рябовой председателю Попечительского Совета фонда «ВЕХИ» Д. Андрееву:

– *Выражаем Вам искреннюю признательность за содействие в участии Квашнина Павла в международном фестивале в Италии. Самый трудный период в любом творчестве – начало. Именно юному таланту наиболее требуется поддержка. От имени участников фестиваля благодарю Вас за следование благородному порыву души во имя будущего государства Российского, ибо именно сегодняшние дети, которым Вы так щедро оказали искреннюю поддержку, представляют и прославляют Россию.*

СЕНТЯБРЬ – ПОРА ИДТИ УЧИТЬСЯ

Светлана КЛИНГ, ведущий менеджер Службы управления персоналом Новосибирского Муниципального банка:

– Программа обучения сотрудников в Банке формируется ежегодно на основании карьерограмм – планов индивидуального развития каждого сотрудника Банка. Программа включает в себя теоретическую и практическую профессиональную подготовку и делится на несколько категорий. Это индивидуальное обучение (например, повышение квалификации), корпоративное обучение (специальные программы для определенных групп сотрудников с приглашением тренера), внутреннее обучение (силами одних сотрудников проводится обучение других) и индивидуальные программы для Кадрового резерва.

Дважды в год проводятся выездные корпоративные семинары для топ-менеджмента, руководителей подразделений.

Кристина УКОЛОВА, коммерческий директор ЗАО «АРКО-аудит»:

– Планируется семинар «Нераскрытые особенности кредитных отношений» для участников бизнес-группы «NORDАЗИЯ» и представителей малого и среднего бизнеса. Тема весьма актуальна, на мой взгляд, потому что, например, когда в банки обращаются за кредитом, одним из условий его выдачи является правильно составленный бизнес-план. Однако не все предприниматели знакомы с бизнес-планированием, поэтому им будет интересно узнать у наших специалистов, как грамотно создать этот документ.

Что же касается обучения сотрудников «АРКО-аудит», то для них наш партнер – московская аудиторская компания «ФБК» – предложила специальную программу повышения квалификации, по завершению которой наши аудиторы смогут вести свою деятельность (специалисты «АРКО» принимают участие в различных проектах москвичей) в соответствии со стандартами качества «ФБК».

В программе обучения – технология проведения аудита в соответствии с требованиями RKF International, планирование аудита, аудиторские доказательства, аналитические процедуры, оценочные значения и многое другое. Уверены, что приобретенные знания будут хорошим вложением для всего коллектива и пригодятся в будущем.

«NORDАЗИЯ» ОТКРЫВАЕТ ОКНО В ЕВРОПУ



В августе делегация бизнес-группы «NORDАЗИЯ» посетила с деловым визитом Чехию. О результатах поездки рассказывает директор по ВЭД строительной компании ЗАО СССР Д. Б. СМОЛКИН.

– В ходе поездки мы посетили заводы, занимающиеся производством техники, используемой в строительстве, дорожных работах и ЖКК. Среди них и компания «STROS», производящая грузопассажирские подъемники, фасадные платформы и строительные люльки, идущие на экспорт в страны Европы, Северной Америки и Россию, а также предприятие «NOVOTNY» и завод Mobilny Jeraby, производящий автокраны грузоподъемностью от 10 до 30 т и устанавливающиеся на шасси практически любой марки – от «Mercedes» до «КамАЗ». Последнее предприятие интересно тем, что оно может продавать как готовые машины с уже установленной крановой техникой, так и сами установки, которые монтируются сначала под руководством чешских специалистов, а потом – силами сотрудников второй стороны договора, после соответствующего обучения.

По словам Дмитрия Борисовича, представителей бизнес-группы на всех предприятиях принимали на самом высоком уровне. Чешские бизнесмены проявили живой интерес к расширению рынка сбыта в России, с которой их сотрудничество ограничивалось дистрибьюторскими сетями в двух столицах и на территориях до Урала.

– Возглавивший делегацию председатель Совета директоров бизнес-группы Д. Андреев представил руководителям заводов направления деятельности «NORDАЗИИ», рассказал, как работают наши компании.

Мы предложили этим предприятиям услуги полного представительства в Сибири на базе компании «РентаТехника», располагающей ресурсами для проведения сервисного обслуживания, ремонта. Что же касается специалистов, которые могли бы работать в таком представительстве, то их обучение по индивидуальной программе готова взять на себя чешская сторона.

Вторым направлением визита в Чехию стали переговоры с представителями двух крупнейших европейских финансовых учреждений. Делегация БГ встречалась с руководством чешских отделений CityBank и группы UniCredit. Обсуждали возможность кредитования и другие финансовые схемы. Немаловажно и то, что чешские

банки готовы принять в качестве гаранта обороты «NORDАЗИИ», проходящие по Сибирскому федеральному округу, т.е. для получения кредита в этих финансовых учреждениях бизнес-группе не нужно заручаться гарантией Сбербанка или Правительства России. Это условие дает все основания полагать, что чешские банкиры отнеслись к бизнес-группе как к очень серьезному клиенту.

К третьей группе контактов можно отнести встречи с чешскими консультантами по бухгалтерии и аудиту, таможенному оформлению, налоговым платежам.

– Большое преимущество Чехии, которая входит в ЕС, – это упрощенная процедура таможенного оформления экспортных и импортных товаров. Т.е. таких проблем, которые возникают на российской таможне, в этом европейском государстве быть не может.

Побывала делегация «NORDАЗИИ» и в российском посольстве в Чехии, где встретились с главой экономического отдела Александром Ивановым. По словам членов делегации, встреча по длительности превысила запланированный регламент, была очень интересной и принесла хорошие результаты. В частности, г-н Иванов сказал, что Чехия сейчас проявляет большой интерес к России. Он высоко оценил намерения бизнес-группы, кстати, одной из первых сибирских компаний, желающих развивать экономические связи между РФ и Чехией и пообещал поддержку в решении любых вопросов, связанных с деятельностью «NORDАЗИИ» на территории этого европейского государства.

В заключение встречи дипломат передал приглашение губернатору В. Толочанскому организовать выставку, посвященную Новосибирской области, совместно с Посольством РФ в Чехии.

– Таким образом, в ходе этой поездки, мы убедились, что в Чехии выпускается современная техника, отвечающая всем европейским требованиям качества, что с чешскими бизнесменами приятно иметь дело, а в этом государстве можно спокойно вести бизнес.

Дальнейшее же развитие отношений между Чехией и Россией в лице Новосибирска зависит от спроса на нашем рынке, который бизнес-группа тщательно изучает. Однако уже сейчас есть уверенность, что чешская техника будет интересна и выгодна нашему региону по качественным характеристикам и стоимости.

ВЕСТИ ИЗ БАНКА

У МУНИЦИПЛЁНКА – СВОЙ САЙТ

Банк внес свой нестандартный вклад в решение проблемы по повышению финансовой грамотности населения – запустил не имеющий аналогов сайт Мунициплёнка – специализированный образовательный интернет-ресурс для детей. Он стал своеобразным продолжением книжки-сказки «Приключения Мунициплёнка», выпущенной Банком в апреле 2006 г. В разделах сайта в понятном для детского восприятия виде представлена базовая информация, без которой не может обойтись современный потребитель финансовых продуктов и услуг. Гостей ждет много неожиданного и увлекательного. И – что очень важно – детям предлагается быть не просто пассивными потребителями информации, а активно участвовать в дальнейшем развитии сайта. Сайт в равной мере предназначен и для взрослых – для них создан специальный раздел.

Возможности Интернета делают «электронный учебник» доступным для всех, кто хотел бы быть более информированным относительно услуг кредитных организаций и получить практические навыки управления личными финансами.

Адрес сайта Мунициплёнка – www.muncip.ru

«ДОСТУПНЫЙ» КРЕДИТ

С сентября 2007 г. Банк предложил своим клиентам новый вид потребительского кредита – «Доступный». Он является нецелевым и предоставляется физическим лицам со стабильным доходом на срок до одного года и до двух лет, процентная ставка – 21% и 22% годовых соответственно. Эффективная процентная ставка – от 27,12% до 28,12%. Максимальная сумма кредита составляет 50000 руб. Для получения кредита необходимо поручительство одного физического лица. Новый кредит можно оформить пока только в дополнительном офисе Банка «Бердский» по адресу: г. Бердск, ул. Красная Сибирь, 115, тел.: (38341) 3-52-10, 3-52-20, (383) 202-04-11. В дальнейшем выдачу кредита «Доступный» планируется организовать и в остальных допофисах банка.

НОВЫЙ ДОПОФИС ДЛЯ ГОРОЖАН

«Шевченковский» – дополнительный офис с таким названием пополнил инфраструктуру Банка и стал четвертым из введенных в 2007 г. Офис расположен на Шевченковском жилмассиве в Октябрьском районе г. Но-

восибирска по адресу: ул. Лескова, 15. Клиентам – физическим и юридическим лицам – предлагается широкий спектр современных востребованных финансовых услуг и гарантируется качественное обслуживание квалифицированными специалистами.

Встроенный межстенный банкомат обеспечил жителям Шевченковского жилмассива возможность круглосуточно получать денежные средства по картам «Золотая Корона» и «MasterCard», вносить плату за услуги мобильной связи в режиме он-лайн без удержания комиссии, при помощи чиповой карты безналично пополнять срочный вклад и вклад до востребования, а также оплачивать по системе «Город» жилищно-коммунальные услуги.

В ТРОЙКЕ ЛИДЕРОВ СРЕДИ... МИЛИЦИОНЕРОВ

Команда Муниципального банка в качестве полноправного участника выступила на IV Спортивном фестивале «Лучшая милиционерская спортивная семья». Остальные участники – это 13 семей сотрудников подразделений УВД районов города. Банк представила семья специалиста Аппарата Генерального директора Татьяны Внучковой.

Команды испытывали на скорость, меткость и умение действовать сообща. По итогам девяти спортивных конкурсов банковская команда, продемонстрировав отличные результаты, вошла в тройку лидеров и заняла почетное второе место.

Состязание на свежем воздухе не только подарило участникам положительные эмоции, но и укрепило дружеские отношения Банка с одним из клиентов – городским Управлением внутренних дел.

НАШИ НА ФЕСТИВАЛЕ БЕГА

Третий год подряд Банк выступает партнером и участником Сибирского Фестиваля Бега памяти Александра Раевича. В этот раз на юбилейном X чемпионате команда вышла на старт в составе более 20 человек – сотрудников Дирекции по развитию, Финансового управления, Операционного блока, Кредитного управления, Службы внутреннего контроля и Ленинского допофиса. В общем забеге на 3600 м они достойно защитили спортивную честь Муниципального банка. Участие в Фестивале в очередной раз подтверждает, что Банк не остается в стороне от общих городских социально-значимых мероприятий и выступает за здоровый образ жизни.



МЕДРАБОТНИКАМ С НАМИ НАДЕЖНЕЙ

Страховая фирма «СТИФ» завершает процесс заключения договоров с 58 муниципальными медицинскими учреждениями города. Общая сумма страховых взносов составила 1,3 млн руб.

Напомним, что в июле мэрией Новосибирска был проведен конкурс на обязательное страхование работников муниципальных учреждений здравоохранения города. В тройку сильнейших вошли страховые компа-

нии «Росгосстрах», «ЗапСибЖАСО» и «СТИФ». Решающими для определения победителей стали два фактора: сумма страхового полиса и сроки выплаты компенсации. «СТИФ» предложил наиболее интересные условия – страховую сумму в 99 руб. и сроки выплаты в один день.

Согласно условиям договора страхового полиса, каждый врач, попадающий в группу риска, теперь надежно защищен. Так, если в резуль-

тате несчастного случая врач получил увечье, травму, заболел в результате воздействия на него вредных производственных факторов или заразился вирусом при исполнении служебных обязанностей, он может рассчитывать на страховку – получение определенной денежной компенсации.

Установлены единовременные размеры страховых сумм – от 15000 до 60000 руб., в зависимости от степени потери трудоспособности.

ВЕТЕР ПЕРЕМЕН

Жизнь циклична, в ней есть место зарождению процессов, их кульминации и началу новых витков. Иногда ветер перемен становится столь мощным, что затрагивает все общество, иногда сказывается на частных сферах. Не обошел ветер перемен нынешней осени и «СТИФ».

Новые задачи, связанные с ростом и увеличением числа компаний в рамках страхового холдинга, повлекли изменения в руководстве, пересмотр глобальных целей стратегического планирования. И, естественно, коллектив непросто реагирует на эти изменения.

О том, что стоит за этими переменами, мы беседуем с генеральным директором «СТИФ» Андреем Петровым.

– Андрей Владимирович, какие задачи Вы как руководитель будете стремиться решить в первую очередь?

– Моя задача – подготовить компанию к выходу на новый уровень, создать первый и крупнейший в Сибири страховой холдинг полного спектра услуг в этой сфере.

Первый уровень проблем – оптимизация затрат. Объективно жизнь так сложилась, что, приобретая страховые компании, мы часто выкупали и площади, на которых они располагались, сохраняя штат. Если заглянуть в комнаты, то нигде в других компаниях вы не встретите таких огромных офисов, как в «АСОПО» и «СТИФе», где зачастую приходится по 10-12 метров на человека, непозволительная роскошь. Это неэффективно. Не хочется, но будем уплотняться, можно и нужно эффективнее использовать имеющуюся площадь.

Штат. Та же проблема – в приобретаемых компаниях присутствовали дублирующие службы: развития, бухгалтерские, экономические. Сейчас дате тарифы, предлагаемые нашими фирмами, разные. Очевидно, что надо выстраивать компании не по принципу

исторического наследия, а строго по функциональному разделению. Единичные позволит снизить накладные расходы по содержанию компаний.

Я высоко оцениваю профессионализм работников наших страховых компаний. Мы будем перестраивать нашу работу так, чтобы сотрудники видели результаты своего труда и имели прозрачную систему мотивации. Так, зарплата станет еще более конкурентной и достойной и в полной мере будет отражать качество работы.



Безусловно, часть функций следует передать Управляющей компании, которую и надо создать, определить сферу компетенции, штат, ответственность. Это вторая задача.

Третье – увеличение доли на рынке страховых услуг Сибири. Хорошо построенная вертикаль управления позволит расширить географию нашей деятельности и комплексно работать с клиентами.

Если человек, физическое лицо, начинает работать с холдингом «СТИФ», он должен получить полную линейку страховых продуктов, хорошие условия приобретения полисов. Более того, клиент, пришедший получить лишь полис страхования, должен быть проинформирован обо всех услугах, предлагаемых бизнес-группой.

Юридические лица. Хороший клиент – это постоянный клиент, а такой хочет получать бонусы за комплексное обслуживание. Не везде это возмож-

но. Скажем, страхование муниципального транспорта – дело убыточное, но терять клиентов мы не будем, а будем искать точки взаимного пересечения интересов. Мы видим, что можем предложить клиенту полный спектр страховых услуг, и надо активнее продвигать именно комплексное обслуживание.

Местные компании напуганы приходом федеральных «монстров», но уверяю вас, это не означает, что региональным компаниям не останется ниши. Наши преимущества – мобильность, оперативность в принятии решений, активное развитие услуг, востребованных именно на местном рынке, хорошие сложившиеся отношения с клиентами – позволят и в дальнейшем стабильно работать и завоевывать новые рынки. «Мы рядом!» – таким я ощущаю наше конкурентное преимущество.

И, наконец, четвертая задача – выход на новые финансовые рынки, привлечение дополнительного капитала. Мы планируем провести открытую подписку на увеличение уставного капитала «АСОПО», облигационные схемы. Здесь как финансист я вижу хорошие поле для укрепления финансовой устойчивости холдинга.

Перемены объективно назрели, и все чувствуют, что старая оргструктура исчерпала свои возможности. Провести реструктуризацию внутри страхового холдинга необходимо в очень сжатые сроки.

– И все же сколько времени, по Вашей оценке, займет процесс реорганизации?

– До 2008 г. стоит задача создать Управляющую компанию, провести финансовый аудит и необходимые меры по сокращению издержек. Затем несколько месяцев уйдет на запуск новых управленческих моделей. И только после этого можно будет говорить о результатах происходящих сегодня перемен.

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

«Первая лизинговая компания» помогает открывать новые направления.

В июле ЗАО «Первая лизинговая компания» начала осуществлять серьезный проект совместно со своим лизингополучателем ООО «ЮСА-Парк», которое является дилером шведского концерна «HUSQVARNA».

В связи с наличием опыта продаж и сервисного обслуживания техники этой торговой марки, ООО «ЮСА-Парк» приняли решение об открытии нового направления деятельности с использованием оборудования для алмазной резки и бурения бетона. Этот проект предполагает оказание

услуг строительным компаниям по резке кирпича, бетона, железобетона и армированного монолита-бетона.

Производственная программа включает в себя резку различных проемов (оконных, дверных, технологических) и бурения технологических отверстий, а также устранения строительных ошибок и демонтаж конструкций.

Учитывая бурный рост строительства в г. Новосибирске (2005 г. – 800 тыс кв м, 2007 г. – 1,5 млн кв м, 2008 г. – 1,7 млн кв м), ЗАО «Первая лизинговая компания» надеется на дальнейшее активное участие в аналогичных проектах.

ВПЕРЕД И С МУЗЫКОЙ!

В начале сентября ЗАО «Первая лизинговая компания» предоставила в лизинг ООО «Элит-Ком» музыкальные автоматы «Music Box» в количестве 60 штук. Автоматы сертифицированы и изготовлены из современных материалов и предназначены для музыкального фона баров, кафе, клубов, ресторанов и прочих развлекательных заведений. Автоматы также обладают интуитивно понятным пользовательским интерфейсом. Музыка делится по стилям, исполнителям, альбомам, любым другим признакам. По заказам посетителей формируется хит-парад из 15000 музыкальных произведений, которые можно экспортировать в HTML для размеще-

ния, например, на сайте заведения. Музыкальная база ежемесячно может полностью обновляться.

Данные автоматы сдаются в субаренду фирмам, открытым в различных городах, таких как: Новосибирск, Барнаул, Братск, Новокузнецк, Иркутск, Омск. В ближайшее время планируется открытие фирм в городах: Екатеринбург, Кемерово, Томск и Красноярск.

В дальнейшем ООО «Элит-Ком» собирается также приобретать музыкальные автоматы при помощи лизинговых схем для расширения своей деятельности и утверждения позиций на рынке, в чем ЗАО «Первая лизинговая компания» будет принимать самое активное участие.

О НАС ПИШУТ



«БУХГАЛТЕРСКИЕ ЗВЕЗДЫ»

Издание рассказывает о главном бухгалтере ЗАО «Первая лизинговая компания» Татьяне Юрьевне Еприковой. «К 28 годам Татьяна успела не только стать кандидатом экономических наук, но и сделала прекрасную карьеру – она главбух одной из крупнейших лизинговых компаний». В интервью главный бухгалтер «ПЛК» отвечает на вопрос, почему она выбрала эту профессию. Все началось с интереса к счетам. Однако сейчас, спустя столько лет, Татьяна признается, что ее второе призвание – это преподаватель. Она уже 5 лет читает курс МСФО в НГУЭУ и получает при этом колоссальное удовольствие.

Татьяна рассуждает о возрасте, в котором человек может занимать высокий пост. «Я думаю, что главное здесь скорее не возраст, а опыт. И чем раньше начать его приобретать, тем проще реализовать себя в профессии».

Практическое применение своему опыту и теоретическим знаниям наша героиня нашла в «ПЛК». Предложенные ей усовершенствования касаются решения проблем бухгалтерского учета лизинговых операций, который в России далек от совершенства. В частности, по словам Татьяны, она предложила новый порядок учета лизинговых операций у лизингодателя. Его уникальность в четкой связи с этапами реализации договора лизинга, для каждого из которых определены бухгалтерские записи, учитывающие особенности российского бухгалтерского и гражданского законодательства, а также соответствующие международным требованиям.

••• № 14, 2007 г.



«АРКО» ГОТОВИТ К ВЫПУСКУ НОВЫЙ БУКЛЕТ



ЗАО «АРКО-аудит» растет, превращаясь в группу компаний. Увеличивается штат сотрудников, расширяется территория обслуживания клиентов и спектр решаемых задач. Те проблемы, с которыми компания сталкивалась эпизодически, выделяются в профильные для новых департаментов.

На повестке дня стоят вопросы стратегического планирования, постановки новых долгосрочных целей. Не так давно мы сообщали, что состоялся корпоративный семинар, посвященный выработке новой миссии аудиторов.

Изменения последних двух лет найдут отражение в новом готовящемся буклете компании. По словам коммерческого директора компании К. Уколовой, он будет издан в оригинальном дизайне, с ярким использованием логотипа и фирменного стиля «АРКО-аудит». Буклет представит компанию в

лицах, в качестве иллюстраций будут использованы фотографии сотрудников «АРКО-аудит».

Выбрана новая структура буклета. Сначала будут представлены услуги, затем – департаменты, а также проекты и партнеры компании. Таким образом, можно сказать, что новый буклет станет этапом в самоосознании компании, он будет более клиентоориентированным, покажет деятельность нашей компании в динамике и перспективе. Выпуск буклета тиражом в 1000 экземпляров состоится в октябре.

согласования с соседями и торг из-за четверти сотки. И далеко не всегда речь идет о «самозахвате», ведь возможно ранее замерщиками была допущена ошибка, либо участки и вовсе «нарезали» на «глаз».

Нововведением для решения этого наиболее проблемного вопроса стало то, что теперь константой стала площадь, указанная в документах о межевании, и в Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество вносятся сведения, указанные в кадастровом плане. Закон предусматривает ограничение допустимого превышения площади земельного участка не более шести соток.

ЭТО ИНТЕРЕСНО!

Многие из нас являются владельцами земельных участков, садовых домов, гаражей и прочих бытовых построек. Но кто имеет действительное, а не декларированное право на владение, пользование и распоряжение вышеуказанными объектами?

В соответствии с действующим гражданским законодательством право распоряжаться земельными участками, строениями на них, гаражами и т.д., в частности, продавать или передавать по наследству, принадлежит собственнику соответствующего имущества.

До выхода в свет Закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные объекты недвижимого имущества» оформление права собственности было весьма запутанным, а так же весьма дорогостоящим делом. Нередко оплата выезда геодезистов, подготовка и получение кадастровых планов, регистрация права и т.д. по стоимости приравнивалась к стоимости земельного участка. Многие земельные участки и дачные дома до сих пор не оформлены в силу того, что зарегистрировать право собственности на объект было не целесообразно и финансово не оправданно.

Однако ситуация изменилась после вступления в силу 1 сентября 2006 г. Закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные объекты недвижимого имущества». В настоящее время оформить право собственности на принадлежащий Вам дачный домик либо земельный участок стало значительно проще.

Ранее для подтверждения права собственности требовалось, помимо кадастрового плана, еще и постановление, распоряжение либо иной документ, подтверждающий предоставление земельного участка на праве собственности. После вступления в силу Закона оформить право собственности можно только на основании кадастрового плана земельного участка и удостоверяющих предоставление земельного участка документов. Теперь, в случае если в документе не определен его правовой титул (распоряжение, постановление, решение и т.п.), вносить уточнение о формальном наименовании документа не нужно, потому что земельный участок автоматически считается предоставленным во владение на основании права собственности.

Граждане, владеющие земельными участками на праве пожизненного наследуемого владения или бессрочного пользования, могут без получения решения о переоформлении права зарегистрировать право собственности.

Но в случае, если объект недвижимости либо земельный участок изъят из гражданского оборота, то Закон не допускает регистрации права собственности, и регистрация права собственности не допускается.

До вступления в силу нового закона многим приходилось сталкиваться с проблемой обмера и межевания участка, после замеров геодезистов получалось так, что участок не соответствует тем размерам, что указаны в документах. Начинаясь головная боль из-за того что участок фактически больше, чем должен быть по документам, нужно урезать границы участка, а дом уже стоит! Итогом такой ситуации нередко бывали новые обмеры, перемеревание, непростые

как уже упоминалось ранее, большой проблемой при межевании была его непомерно высокая стоимость. Межевание шести соток в разных районах России колебалось от 5 до 20 тыс руб. Теперь предельную стоимость межевания земельных участков будут устанавливать субъекты федерации. По заверению депутатов, стоимость будет колебаться в пределах 1–3 тыс руб.

Так же Закон вносит изменения и в Градостроительный Кодекс РФ. Он устанавливает перечень объектов, которым не требуется разрешение на строительство. Такими объектами являются гаражи, дачные постройки и другие строения вспомогательного использования. Ранее возведенные постройки также попадают под действие нормы Закона. Разрешение на строительство необходимо на данный момент только для оформления права собственности на объекты незавершенного строительства, при этом до 1 января 2010 г. получение указанного разрешения не требуется.

••• А. Матвеев, консультант по правовым вопросам. «АРКО-аудит»

ХОД РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ «ЖИЛИЩЕ»

В разгаре новое строительство двух социальных домов по ул. Колхидской со строительными номерами 29 и 31.

Эти два дома составляют единый ансамбль, состоящий из двух зеркально расположенных жилых домов, имеющих «Г» – образную конфигурацию.

Долгожданное заселение следующих новоселов ожидается уже в середине следующего года. К этому времени будет закончена первая очередь строительства – 10-ти этажный жилой дом № 31 на 190 квартир. Социальные дома на Колхидской будут сданы с полной внутренней отделкой, включающей установку сантехники, электропроводку, наклейку обоев, настил

линолеума, установку пластиковых окон и балконных дверей.

Около здания предусмотрены площадки для игр детей и отдыха взрослых, спортивные площадки и площадки для хозяйственных целей.

На сегодняшний день построено шесть этажей панельных секций 31-го дома, в угловой секции бетонировается перекрытие третьего этажа.

В перспективах социального строительства – возведение многосекционного 10-ти этажного дома по ул. Связистов.

В данный момент идет подготовка к началу строительства – сегодня она на стадии получения разрешительной документации.

PROESTATE-2007

В Санкт-Петербурге состоялся Международный инвестиционный форум.

По оценке сотрудников пресс-центра мэрии, Новосибирск был одним из немногих муниципальных образований страны, принявшим участие в работе Форума. Экспозиция нашего города была самой крупной. Главный архитектор Новосибирска В. Арбатский и вице-мэр В. Воронов провели презентацию инвестиционного потенциала региона.

Иностранные эксперты дали высокую оценку инвестиционному потенциалу Новосибирска. Одним из них стал генеральный директор ведущего мирового консалтингового агентства в сфере коммерческой недвижимости «DTZ» Дэвид О'Хара, с которым удалось пообщаться Ольге Евсеевой, начальнику инвестиционного отдела ЗАО СССР.

– Господин О'Хара очень заинтересован в Новосибирске, ему нравится наш город и у него большие планы по инвестированию в различные объекты столицы Сибири, – рассказала Ольга. *– В настоящее время компания «DTZ», которую он возглавляет, реализует крупномасштабные проекты по управлению и инвестиционной деятельности в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Самаре. По прогнозам экспертов, именно «DTZ» возьмется за управление IKEA в Новосибирске. О'Хара выразил желание ближе познакомиться с деятельностью нашей компании. О серьезности намерений г-на О'Хара говорит его готовность приехать в Новосибирск и на месте увидеть наши объекты и технологии. Мы ценим интерес, проявленный руководителем «DTZ» к нашей компании и надеемся на плодотворное сотрудничество в будущем.*

Помимо общения с будущими партнерами, представители СССР посетили выставку, на которой были представлены девелоперские проекты и инвестиционные разработки различных регионов и компаний, приняли участие в конференции на тему «Максимизация стоимости объектов путем качественного управления недвижимостью» и мастер-классе «Управление бизнес-центрами и торгово-развлекательными комплексами».

Если же говорить о результатах поездки вообще, то, по словам Ольги Евсеевой, компания СССР как и другие представители новосибирской делегации, свою миссию выполнила: во-первых, увидели, как организуют свои экспозиции другие компании, во-вторых, новосибирцы раскрыли все грани инвестиционной привлекательности столицы Сибири и положили начало взаимовыгодным партнерским отношениям, которые послужат экономическому, культурному и социальному росту нашего города.

В заключение отметим, что Новосибирск получил диплом Международного инвестиционного форума PROEstate-2007 за лучшую стратегию развития города и деловой активности, приз в номинации «За лучшую презентацию инвестиционного потенциала региона».

«Мы достигли того результата, на который рассчитывали, – подчеркнул первый заместитель мэра Виктор Воронов, возглавлявший представительство Новосибирска на форуме. *– Это не только необходимый опыт участия в столь крупных выставках, но и понимание того, как нужно работать с инвесторами, чего они ожидают от регионов, от муниципалитетов».*



ОБСУЖДАЕМ ЗАКОН

Новосибирский областной Совет депутатов принял в первом чтении важнейший не только для отрасли, но и для всех жителей областной «Закон о здравоохранении». Впереди второе чтение закона. Свой взгляд на проблему у коммерческого директора Центра «Новые медицинские технологии» Ирины Соловьевой.

В конце XX в. только благодаря системе обязательного медицинского страхования удалось удержать государственное здравоохранение. Да, было много ошибок, но система сохранена и функционирует.

Те, кому за 40, помнят, что в эпоху социализма постоянно росли лечебно-профилактические учреждения, параллельно с государственными медицинскими учреждениями, было модно крупным заводам иметь свои медико-санитарные части, профилактории. Причем, качество медицинской помощи в МСЧ, их оснащенность была гораздо лучше, чем в государственных медицинских учреждениях. Тогда никто не считал, сколько стоит медобслуживание, каков экономический эффект увеличения сети учреждений. Ведь в медицинских вузах даже не преподавали экономику.

В начале 90-х, с формированием системы ОМС, были предприняты первые попытки расчета подушевого норматива амбулаторно-поликлинической помощи, расчета нормативов числа профильных коек на 1000 населения, калькуляция стоимости медицинских услуг. В 1996 г. была сформирована первая программа государственных гарантий медицинской помощи гражданам РФ, затем стали рассчитываться аналогичные программы на территории субъектов федерации, при этом они могли изменяться только в сторону расширения видов и объемов медицинской помощи.

Одним из основных положительных моментов внедрения Закона была попытка увязать заработную плату с объемом и качеством оказанной медицинской помощи. Но, к сожалению, до сих пор эта задумка не реализована.

В последние годы начала, наконец, реализовываться задача по приведению числа коечного фонда в соответствие с потребностью, за счет сокращения сроков пребывания и увеличения оборота койки, наряду с развитием стационарозамещающих технологий.

Сейчас отрасль динамично развивается, но, на мой взгляд, пока не поменяется сознание медицинских работников о том, что деньги нужно зарабатывать, а не получать от государства, пока не будет увязана величина заработной платы с объемом и качеством медицинских услуг, нельзя будет всерьез надеяться на изменения в лучшую сторону. Должна быть имплантирована мысль о рациональности расхода средств не только на уровне руководства учреждения, но и на уровне врачебного, а также среднего и младшего персонала.

Теперь о том, нужно ли включение в систему обязательного медицинского страхования системы частной медицины. Мы на протяжении ряда лет уже свыклись с мыслью, что за медицинское обслуживание нужно платить. Ведь в последние годы открылось много негосударственных медицинских учреждений, при этом и в муниципальных учреждениях здравоохранения очень много услуг оказывается на платной основе. Когда наш губернатор отменил платные медицинские услуги в государственных учреждениях, я не поверила: неужели у него хватило воли и мужества сделать этот шаг? Ведь происходило смешение потоков пациентов по платным и бесплатным услугам, которые оказывались на оборудовании и аппаратах, закупленных государством, на деньги бюджета или системы ОМС,

по сути, на деньги налогоплательщиков, этих же пациентов.

Сейчас у нас имеется нормальная альтернатива – обратиться в негосударственное медицинское учреждение, провести мониторинг цен, выбрать специалиста, прийти достойно, официально заплатив (не пряча глаза в землю, передавая конверт врачу) и получить медицинскую помощь с гарантиями, в соответствии с законодательством.

Привлекать ли финансовые средства системы ОМС в частный медицинский бизнес – ответ неоднозначен. Думаю, что в какие-то серьезные, нестандартные проекты – вероятно нужно. Скорее всего, при тщательнейшем рассмотрении проектов, положительной оценке независимых экспертов, возможно софинансирование (при этом необходимо изменение в законодательстве), а включение в систему ОМС частных клиник при переизбытке муниципальных – бессмысленно. Произойдет размыкание средств системы, при этом никакого улучшения качества не будет.

Разговоры руководителей частных структур о том, что нарушаются права пациентов в части права выбора учреждения – это все от лукавого. Ведь система ОМС была создана с целью улучшения качества медицинской помощи на принципах социальной солидарности – здоровый платит за больного, богатый – за бедного. А выбор у пациента есть – наряду с сетью государственных учреждений здравоохранения более 500 частных медицинских структур на территории НСО. Кроме того, число работодателей, страхующих своих работников по добровольному медицинскому страхованию, все увеличивается. При этом медицинский бизнес остается одним из самых тяжелых в плане его организации, ответственности и соотношения полученной прибыли на вложенные средства.

ДЕТОПИСЬ

Медицинские истории про Ваню, 3 года, и Наташу, 5 лет.

Приходим к стоматологу в поликлинику, а там студенты на практике, и у нашего врача в стажерах девушка-негритянка. Она выходит в коридор и говорит:

– Заходите!

Наша очередь, я посылаю Наташу, но она упирается и не идет. Я подумала, откуда расизм у ребенка?! Мы ведь этому не учили ее! Или может просто боится зубы лечить? Спрашиваю:

– В чем дело? Почему не идешь?

На что Наташка мне грустно объясняет:

– Я же английского не знаю, как я с ней говорить буду!



И опять же в поликлинике. Мне пришлось зайти к врачу, который лечил Наташу, а Ваня остался на несколько минут один в коридоре. Надо сказать, что все объяснения и уговоры не обращать на негров внимания, не тарашить

глаза, не кричать – были бесполезными. ВСЕГДА что-нибудь да ляпнет.

Так вот, выходим из кабинета с дочкой, а сын сидит на лавочке, по обе стороны от него сидят парни-негры и просто помирают от смеха, даже слезы на глазах. Что он там «отмочил» – я не знаю до сих пор. Когда я спрашивала Ваню, что ты им там говорил, он отвечал кратко, по-мужски: «Мы разговаривали». Интересно, о чем? Этого теперь уже никто и никогда не узнает.

••• И. Волошина, НМБ.

ВНИМАНИЕ: КОНКУРС!

До Нового года осталось... три номера нашей газеты. Самое время подводить итоги, каким он был, уходящий 2007 г. Редакция **НА** объявляет творческое состязание на тему «Самое интересное и выдающееся достижение – 2007».

Принимаются факты, имевшие место в бизнес-группе «NORDАЗИЯ» в 2007 г. В историю войдут самые яркие события и факты года в трех номинациях: РАБОТА. ЛИЧНОСТЬ. ХОББИ.

Приглашаем вас присылать на конкурс факты, самые разные события, случившиеся с вами лично или корпоративно, в год розового поросенка.

**Ждем ваших писем по адресам
npr@telefun.ru и ol@telefun.ru до 10.12.2007.**

ПОБЕДИТЕЛЕЙ ЖДУТ ПРИЗЫ!

«САМОЕ ИНТЕРЕСНОЕ-2007»

РАБОТА

- 346 человек получили комфортное жилье в новостройке на Троллейном жилмассиве в рамках Тихвинского проекта в 2007 г. Это более половины из числа всех новосибирцев, выбравшихся из бараков в 2007 г.
- Больше всех компаний в рамках одного направления стали лауреатами престижного конкурса услуг, продукции и технологий «Новосибирская марка-2007». В страховом холдинге «СТИФ» звездопад обрушился на компании «СТИФ», «СТИФ-Авто» и «АСОПО».

ЛИЧНОСТЬ

- Девять пар молодоженов поздравил с началом совместной жизни коллектив Новосибирского Муниципального банка только за 3 месяца 2007 г.
- Девять первоклассников, детей сотрудников Муниципального банка отправились первый раз в первый класс.
- Десять ребят из новосибирских детских домов обрели семью за три месяца существования партнерского проекта бизнес-группы «Дети Сибири».

ПОДДЕРЖИВАЕМ СПОРТ

Дмитрий БЕРЕЗОВСКИЙ, зам. директора по развитию бизнеса Муниципального банка:

– Спортивному образу жизни в Муниципальном банке уделяется большое внимание, мы уверены – здоровый корпоративный дух невозможен без здорового духа физического. Наши сотрудники полны энергии и спортивного азарта, и руководство их поддерживает.

Сегодня в Банке существуют мужская и женская команды по волейболу, есть хоккейная команда. Наши футболисты заняли почетное третье место в городском турнире по мини-футболу, посвященному Дню независимости Кыргызстана, и вошли в тройку лидеров в турнире «Кубок мэра-2007». Сейчас идет подготовка к ежегодному Турниру по мини-футболу среди команд банков г. Новосибирска.

Есть в Банке и любители менее популярных видов спорта – проводятся турниры по боулингу, настольному теннису и даже по стрельбе из боевого оружия.

Для поддержания и укрепления здоровья работникам предоставляют-

ся льготные абонементы в тренажерный зал «PLUTON POWER», оснащенный современными тренажерами и необходимым инвентарем.

Кристина УКОЛОВА, коммерческий директор ЗАО «АРКО-аудит»:

– Здоровый образ жизни – это приоритет нашей компании, который поддерживается за счет предприятия. Вот уже третий год по понедельникам и пятницам, после работы мы плаваем в бассейне СГУПС. Конечно, это спортивное сооружение находится не так близко от работы, но поддержание здоровья с помощью плавания, которое помогает получить заряд бодрости в начале недели и снять стресс перед выходными, стоит этой поездки. А еще в прошлом году руководство нашей компании арендовало дополнительно дорожку в бассейне «Бригантина», до которого от офиса «АРКО-аудит» 10 минут ходьбы. Это сделано также в интересах новых членов коллектива, пополнявших число сторонников здорового образа жизни в нашей компании.



КОНКУРС: «ДЕЛО БЫЛО НА ОТДЫХЕ»



**«Эх, жизнь хороша:
сливки сбила неспеша!»**

Прислала секретарь-референт Председателя Совета директоров бизнес-группы Елена Максимова.

С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!

Как быстро несется время! Не успеешь оглянуться, как на смену «лету красному» пришла осень. И хотя природе еще не тронули багряные и золотистые краски, «унылая пора – очей очарованье» уже вступает в свои права: в городе стоит осенняя погода. К счастью, дожди и прохлада несколько не отразились в характере людей, рожденных в первом месяце осени: о них отзываются, как о «солнечных», жизнерадостных.

В сентябре Дни рождения отметили многие замечательные сотрудники бизнес-группы, юбилеи же отпраздновали генетик ЗАО НПЦ «Новые медицинские технологии» **Наталья Александровна Матяш**, сотрудники страхового холдинга «СТИФ»: веду-

щий специалист отдела инвестиций **Юрий Вениаминович Балабанов** и руководитель отдела страхования грузов **Виктор Геннадьевич Тютюников**, специалисты Новосибирского Муниципального банка **Дмитрий Баженов** (ведущий специалист Отдела технического обеспечения УИТ), **Ирина Березовская** (бухгалтер-кассир по операциям в рублях и иностранной валюте Операционного отдела), **Елена Анатольевна Гришко** (заместитель начальника Отдела учета операций с физическими лицами), **Татьяна Ивановна Зеленцова** (архивариус Учетно-экспедиционного отдела), **Евгений Борисович Лиманский** (ведущий специалист Отдела рекламы), **Юлия Владимировна Мартова** (началь-

ник Отдела денежного обращения), **Наталья Ивановна Молостова** (бухгалтер I категории Отдела расчетов), **Нина Орляцкая** (бухгалтер-кассир по операциям в рублях и иностранной валюте Бердского доп.офиса), **Вера Ивановна Сакова** (управляющий Калининским доп.офисом), **Кристина Михайловна Чернолуцкая** (бухгалтер-кассир по операциям в рублях и иностранной валюте КВКУ РУНО). Мы поздравляем всех родившихся в сентябре, для вас – такие строки:

*От всей души без многословья
Желаем счастья и здоровья.
Желаем жить без старости,
Работать без усталости.
Желаем вам всех благ земных –
Уверены, что вы достойны их!*

«NORDАЗИЯ». Ежемесячное информационное издание бизнес-группы «NORDАЗИЯ».

Учредитель издания: ЗАО «НОРДАЗИЯ»
Адрес издания: 630091, Новосибирск, Достоевского, 12
Главный редактор:
Елена Горяева
тел.: (383) 201-14-90 (доп. 304), e-mail: napr@telefun.ru.

Редакция:
Олеся Gladкая (ЗАО «НОРДАЗИЯ»):
тел.: (383) 201-14-90 (доп. 304), e-mail: ol@telefun.ru.
Кристина Уколова (ЗАО «АРКО-аудит»):
тел.: (383) 220-17-03, e-mail: k.ukolova-arko@mail.ru.
Ольга Клинг (ОАО СФ «СТИФ»):
тел.: (383) 344-60-09, e-mail: pr@stif.ru.

Ольга Винник (ЗАО СССР):
тел.: (383) 361-07-89, e-mail: market@sssr.biz.
Галина Коханова (ОАО НМБ):
тел.: (383) 217-23-23 (доп. 120), e-mail: kohanova@nmb.ru.
Ольга Иващенко (ЗАО «Первая лизинговая компания»):
тел.: (383) 227-65-54, e-mail: leasing@leasing.telefun.ru.
Ирина Соловьева (ЗАО НПЦ «Новые медицинские технологии»):
тел.: (383) 221-71-58, e-mail: nmt@telefun.ru.
Дизайн, верстка: Кирилл Шадрин
e-mail: kir@4cmtyk.ru.

Отпечатано в типографии «Дар», ул. Фрунзе, 4.
Тираж: 600 экз. Распространяется бесплатно.