



Ежемесячное информационное издание бизнес-группы «NORDАЗИЯ»

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

2 **Участуем** в IV Байкальском Экономическом Форуме



3 **Новый бренд** объединяет партнеров



4 **NORDАЗИАТСКОЕ** фотоискусство. Юбилейные выставки Андрея Лашкова



6 **«СТИФ»:** участие в программе «Эффективное производство». Страхование по-американски



7 **Сложные сделки** – выгодное сотрудничество



8 **«АРКО-аудит»** консультирует собственников жилья



9 **СССР:** открытие дополнительного офиса



КРИЧАТ БОЛЕЛЬЩИКИ: ГОЛ!

Чемпионатом бизнес-группы по футболу закончилось нынешнее лето.

В первый день августовских игр самыми результативными были футболисты страхового холдинга «СТИФ», поразившие ворота противника пять раз: с четырьмя голами они обыграли «АРКО-аудит», но уступили «Первой лизинговой компании» со счетом 1:3.

На следующий день госпожа Фортуна улыбнулась только футболистам НМБ. Финальная игра принесла парням в зелено-желтой форме победу над ПЛК и звание Чемпионов турнира. «Серебро» – у команды «Первой лизинговой компании». Третье место досталось команде «СТИФ».

Лучшие кричалки болельщиков вы найдете на с.11.

Турнирная таблица.

День 1:	АРКО – СССР	0:3
	СССР – НМБ	0:2
	СТИФ – АРКО	4:3
День 2	ПЛК – СТИФ	3:1
	НМБ – ПЛК	2:1
	ПЛК – СССР	6:3
	АРКО – НМБ	2:4
День 3	СТИФ – СССР	5:3
	СТИФ – НМБ	2:1
Матч за третье место:	СТИФ – СССР	2:1
Финал:	НМБ – ПЛК	2:0

ТАКОЙ ЛЮБЛЮ Я ФУТБОЛ!

В ДИРЕКТОРАТЕ

Основными вопросами сентябрьского заседания директората были: взаимодействие с Межрегиональной Ассоциацией «Сибирское соглашение» (МАСС), итоги работы бизнес-группы в первом полугодии, обсуждение новостей компаний, а также открытие корпоративного сайта.

По словам заместителя председателя МАСС В.Н. Аксенова, бизнес-группа «NORDАЗИЯ» - это новое направление устойчивого формирования бизнеса и отличный пример многопрофильного холдинга не только в рамках Новосибирской области, но и для России. Он предложил разработать соглашение о взаимодействии между МАСС и бизнес-группой «NORDАЗИЯ» для реализации совместных программ по комплексному развитию Сибири, а также сообщил, что в сотрудничестве «Сибирского соглашения» с бизнес-группой заинтересован и аппарат Полномочного представителя Президента РФ по СФО.

Е.А. Рахманин, генеральный директор ЗАО «НОРДАЗИЯ» подвел итоги работы бизнес-группы в первом полугодии. Поставлена задача во втором полугодии выйти на строгое исполнение запланированных бюджетных показателей.

Л.Н. Сахончик, генеральный директор СФ «СТИФ», рассказала о своей поездке в США, которая состоялась в рамках проекта «Эффективное производство», организованного Центром гражданских инициатив (Сан-Франциско): за четыре недели 11 страховщиков из России посетили больше 20 предприятий и узнали об особенностях страхования в США.

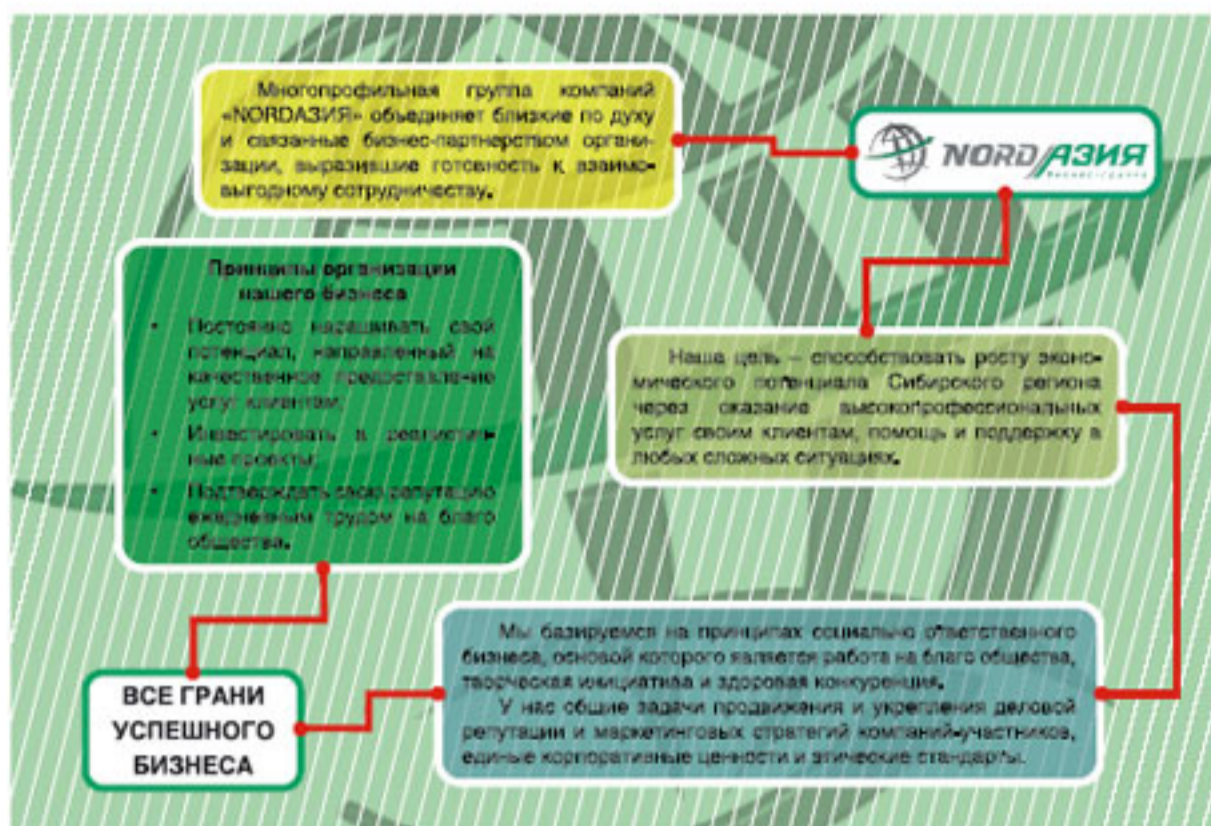
В.Г. Литвинов, генеральный директор ЗАО СССР, сообщил о грядущем завершении работ на парковке в Тихвинском квартале.

И.В. Соловьёва, коммерческий директор НПЦ «НМТ», рассказала о покупке нового оборудования для Центра.

Заместитель Генерального директора НМБ Д.А. Макадзьоба доложил о формировании целевой программы развития банка на 2007 г.

Е.Г. Горяева (Центр общественных связей) представила результаты заседания Совета по маркетингу.

На директорате было принято решение об участии «NORDАЗИИ» в IV Байкальском Экономическом Форуме, утверждении директоратом Правил коммуникации, а также праздновании всеми компаниями единого корпоративного Нового года в клубе «Отдых» 22 декабря 2006 г.



ОБ УЧАСТИИ В IV БАЙКАЛЬСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ

Делегация бизнес-группы «NORDАЗИЯ» примет участие в работе IV Байкальского Экономического Форума.



**IV
БАЙКАЛЬСКИЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ**

В планах – выступление председателя Совета бизнес-группы Д.В. Андреева на конференции «О практической реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», презентация пилотного проекта Новосибирской области по комплексной застройке Тихвинского квартала, выполняемого ЗАО СССР, представление экспозиций участников бизнес-группы «NORDАЗИЯ». IV Байкальский Экономический Форум пройдет в Иркутске 19-21 сентября. Форум проводится при поддержке Президента Российской Федерации, его полномочного представителя в СФО, Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, межрегиональных ассоциаций «Сибирское соглашение» и экономического взаимодействия субъектов Федерации Дальнего Востока и Забайкалья.

В рамках Форума состоятся круглые столы и дискуссии, пройдут семинары и конференции, будет работать выставка «Сибирь и Дальний Восток: крупномасштабные проекты и программы».

Байкальский Форум принял на себя функции политической, деловой и интеллектуальной площадки, на которой руководители, крупнейшие бизнесмены и ведущие ученые России, сибирских и дальневосточных регионов, зарубежные участники имеют возможность обсуждать, согласовывать и отстаивать свои интересы.

Цель Форума заключается в интеллектуально-программном сопровождении возрастающей роли Сибири и Дальнего Востока в развитии национальной экономики и мировой экономической интеграции. Форум стал механизмом выработки практических предложений в области рационального развития, экологии, использования природных ресурсов, развития энергетики, транспорта, информационной инфраструктуры и человеческого потенциала России во взаимосвязи с государствами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Форум проводится под девизом «Европа – Россия – АТР: интеграция и сотрудничество».

ЗАЧЕМ НАМ БРЕНД?

Новый бренд – новые перспективы

Мы живем в эпоху брендов. Слово бренд имеет достаточно древнее происхождение, по-английски означает клеймо, тавро, торговая марка. Ранее использовалось в значении «клеить скот». Это близко к современному понятию «торговая марка» - знак права собственности.

Со второй половины XX века начинает развиваться новое искусство брендинга. Бренд – это упаковочная машина. Он концентрированно представляет видение бизнеса, бизнес-план, корпоративную культуру, имидж и многие другие стороны деловой жизни, которые ранее концептуально разносились по разным подразделениям компаний. В 1988 г. британская продуктовая компания RHM вошла в историю, став первой, включившей стоимость бренда в балансовый отчет. Сейчас бренд становится доминантой финансовой оценки любого предприятия.



Американские консультанты определяют брендинг как создание взаимно признаваемых отношений между поставщиком и покупателем. Сегодня бренды строят вокруг отношений, а не вокруг вещей. Чем более личными являются эти отношения, тем лучше. Брендинг – это любовь, которая не подчиняется разуму и логике, уважение, которое заслужено ежедневным трудом. Великие бренды задевают умы и сердца, чувства и эмоции. Так происходит, потому что они ассоциируются с ценностями, с которыми мы себя идентифицируем.

Приведем точку зрения на развитие брендов Томаса Гэда, профессора Стокгольмской школы экономики. «Я действительно уверен, что бренд определяет жизнь корпорации в большей мере, чем прибыль. ...Прибыль – не уникальная характеристика компании. В век однообразия правит отличие. Быть другим – биологическая потребность. Мы стремимся к отличию от других, чтобы избежать вырожде-

ния. Деловая жизнь – всего лишь продолжение других форм жизни.

В бизнесе дифференциация также важна. Если вы ничем не отличаетесь в бизнесе – вас можно легко заменить.

Бренд – это код дифференциации компании.

Будущее должно быть заложено в бренд-код. Бренд-код определяет основные характеристики бизнеса: как он выглядит, как себя чувствует, как себя ведет. Не просто что это такое, но и кто это – вот что делает его уникальным.

Брендинг требует более личной, дружеской и интерактивной коммуникации, создания легенд и философского подхода.

Роль менеджмента заключается в том, чтобы установить бренд-код и затем использовать его для будущего развития бизнеса. Победителем на рынке обычно является бренд, наиболее точно позиционированный в сознании людей.

Конечно, мышление любого человека уникально. Но бренд дает им чувство сопричастности к чему-то общезначимому. Он соединяет».

Какой бы еретической не казалась эта мысль, но потребители не всегда выбирают самое лучшее. Тесты показали, что достаточно сказать людям, что хлопья для завтрака произведены очень известной компанией, и они кажутся вкуснее, чем продукт менее известного конкурента. При слепой дегустации разницу в хлопьях разных фирм клиенты не различали. Такова магия брендов. В результате владелец более известного бренда может назначать более высокую цену. Добавочная стоимость рождается из личных ассоциаций покупателей.

Классическая причина создания брендов – его способность увеличивать разницу между себестоимостью и продажной ценой.

На строительном рынке покупатель охотно платит за надежность компании. И в банк сегодня несут деньги не в тот, где самые высокие проценты, а тот, которому доверяют. И инвестируют, кредитуют не самые перспективные проекты, а самые надежные, с хорошей финансовой репутацией. Репутация – это бренд. Создавая бренд бизнес-группы «NORDAZIA», мы надеемся заслужить уважение клиентов, партнеров, поставщиков качеством своей продукции. И будем опираться, прежде всего, на отношение сотрудников к новому бренду. Ведь от вас в первую очередь зависит, как скоро наполнится это слово силой, любовью, уважением, признанием.

Все мы – из «NORDAZII». Давайте вместе шагать по успешным дорогам!

••• Елена Горяева, редактор

«NORDAZIA» ЗАРЕГИСТРИРОВАЛА ТОВАРНЫЙ ЗНАК

В сентябре бизнес-группа получила решение о регистрации товарного знака (знака обслуживания) в РОСПАТЕНТе (ФГУ «Федеральный институт промышленной собственности Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам»). Это еще один шаг к открытости деятельности бизнес-группы, чье право на товарный знак теперь охраняется законом.

ОТКРЫТИЕ САЙТА

С сентября открыт сайт бизнес-группы – www.nordazia.ru. На нем представлены такие рубрики, как «О бизнес-группе», «Новости», «Факты», «Публикации». Вы можете скачать нашу газету, видеоролик и слайд-презентацию в любой точке мира. Есть английская версия, можно написать нам письмо.

Сайт обновляется дважды в неделю. Приглашаем вас посещать наш общий сайт!

ПРИНЯТЫ ПРАВИЛА КОММУНИКАЦИИ БИЗНЕС-ГРУППЫ

Ирина ВОЛОШИНА, начальник Отдела методологии ОАО Новосибирский Муниципальный банк:

– Сегодня на сайте бизнес-группы размещены миссия, Этические стандарты и правила коммуникации членов бизнес-группы.

Создание любого бизнес-сообщества требует выработки общих «правил игры», которые объединят всех участников, определяют нормы сосуществования в данном союзе с целью наибольшей полезности в сотрудничестве. Вот и в бизнес-группе «NORDAZIA» возникла объективная необходимость разработки миссии и этических стандартов, которые бы объединили всех членов бизнес-группы в один коллектив.

Конечно, такие документы, которые объединяют несколько компаний, не могут создаваться в короткие сроки. Рабочая группа собиралась несколько раз для обмена информацией, выносила свои предложения на Совет по маркетингу.

За основу, с учетом замечаний партнеров, был принят документ СФ «СТИФ» с дополнениями от НМБ. Надеемся, что эти документы помогут цивилизованно строить наши взаимоотношения.

«NORDАЗИЯ» ПОМОГЛА АНДРЕЮ ЛАШКОВУ СОБРАТЬ ДРУЗЕЙ

С 28 августа по 12 сентября в столице Сибири прошла серия выставок творческой фотографии

Открытие фестиваля «Андрей Лашков собирает друзей» состоялось в Новосибирском государственном краеведческом музее 28 августа. В рамках этого мероприятия, приуроченного к юбилею и 40-летию творческой деятельности известного российского фотохудожника, прошли выставки работ самого юбиляра, его именитых друзей и «учеников». Однако вряд ли фотографы, новосибирские любители этого вида искусства и гости нашего города смогли бы увидеть творчество таких мастеров, как Борис Савельев (Москва), Аркадий Елфимов (Тобольск), Александр Кузнецов (Красноярск), Юрий Варьгин (Казахстан), Георгий Корчёнкин (Сургут), наших земляков – Андрея Копалова, Олега Башкатова, Виктора Крейдера, Евгения Иванова и других, если бы не наша бизнес-группа, взявшая на себя часть затрат по организации фестиваля.

Экспозиции разместились в нескольких выставочных залах. Но даже эти далеко не маленькие площадки с трудом вместили всех гостей юбиляра. Это и понятно, ведь поздравить замечательного фотохудожника при-

шли друзья, коллеги, представители власти и просто любители творческой фотографии. Звучала приятная музыка - музыкальные композиции с главной темой «Искушение розой» специально для юбиляра написал его друг, председатель Сибирской организации Союза композиторов России Юрий



Юкечев. Посетители подолгу останавливались возле каждой работы, с интересом всматриваясь в черно-белые и цветные портреты и пейзажи, четкие и размытые линии под завораживающие переливы саксофона знаменитого сибирского джазмена Владимира Толкачева. Тем временем, главный виновник торжества – Андрей Лашков принимал многочисленные букеты цветов и поздравления. От имени

бизнес-группы юбиляра поздравила руководитель Центра общественных связей бизнес-группы «NORDАЗИЯ» Елена ГОРЯЕВА.

– Уважаемый Андрей Иванович, благодаря Вам горожане могут познакомиться с работами многих выдающихся фотомастеров из других городов России, авторы которых представились просто как Ваши друзья. Дай бог каждому таких друзей, пусть они всегда будут с Вами. Желаю Вам творческого подъема и новых замечательных работ!

ДОСЬЕ

Андрей Иванович Лашков родился 30 августа 1946 г. в Новосибирске. По специальности врач-психиатр. Председатель Новосибирского регионального отделения Союза фотохудожников России. Заслуженный работник культуры РФ. Лауреат премии «Человек года» мэрии Новосибирска в области культуры и лауреат премии губернатора Новосибирской области за заслуги в творческой фотографии. Художник Международной федерации фотоискусства (AFIAP). Его работы экспонировались на 460 выставках и международных салонах в 46 странах мира.

ПОМОГАЕМ ИНВАЛИДАМ

Несколько месяцев назад в ЗАО «АРКО-аудит» обратились сотрудники Новосибирской городской общественной организации инвалидов «Грань» (НГООИ). Они рассказали о проблемах, с которыми приходится сталкиваться их подопечным: о нехватке средств на необходимые лекарства и медтехнику, культурные мероприятия.

Аудиторская компания решила, что нельзя оставаться в стороне и реши-

ла оказывать этой организации регулярную помощь. С тех пор ежемесячно мы перечисляем деньги на нужды Новосибирской городской общественной организации «Грань».

А на днях пришло письмо, в котором заместитель директора НГООИ «Грань» С.В. Реутт передал слова глубокой благодарности ЗАО «АРКО-аудит» в лице генерального директора Р.Н. Протасовой за оказанную

помощь, которая помогает облегчить жизнь больным людям.

Как компании, которая строит свою работу на принципах социальной ответственности, нам приятно, что помощь носит конкретный адресный характер.

Мы планируем продолжать такое сотрудничество, и надеемся, что наша поддержка помогает нетрудоспособным людям видеть жизнь в светлых тонах, делает их существование легче.

УЧЕБНЫЙ ГОД НАЧАЛСЯ С УЛЫБОК

По доброй традиции, для первоклассников – детей сотрудников Муниципального банка, был организован теплый прием, увлекательная экскурсия, и, конечно, подарки.

Владимир Гаврилович Женов вручил юным гостям памятную монету с видом города Новосибирска номиналом 2 рубля. Он выразил пожелание, чтобы росли банкирские династии, а нумизматическая редкость стала стартом финансового капитала детей.

Поздравить школьников приехал и депутат городского Совета, председатель комитета по социальным вопросам Андрей Андрейченко. Он пожелал детям хороших знаний и достойного будущего.

«Неважно, какую профессию вы выберете, – подчеркнул Андрей Викторович, – главное, чтобы каждый из вас воспитал в себе человека, оправдал ожидания и доверие родителей».

Завершилась встреча небольшой концертной программой – стихи, песни и даже... игра на ложках в неповторимом исполнении маленьких школьников.

Продолжился праздник в честь Дня знаний в субботу на площадке у здания Муниципального банка, который организовал для всех юных горожан веселое представление с шуточными конкурсами, подарками,



выступлением дрессированной обезьянки и волшебной феерией из переливающихся всеми цветами радуги мыльных пузырей!

«БАНКИ РОССИИ — XXI ВЕК»

Делегация Новосибирского Муниципального банка приняла участие в работе IV Международного банковского форума «Банки России — XXI век», организованного Ассоциацией региональных банков России при поддержке Всемирного банка и участии Ассоциации строителей России.

Форум стал крупнейшим банковским саммитом года в России — беспрецедентным как по кругу обсуждаемых проблем, так и по количеству участников, представительству высших органов законодательной и исполнительной власти, отечественных и мировых финансовых организаций. В ходе сессий и круглых столов обсуждался широкий круг вопросов, посвященных решению жилищной проблемы в контексте мирового опыта.

По мнению Генерального директора НМБ Владимира Женова, важность поднятых на встрече в Сочи проблем трудно переоценить. Именно ипотека, обладая мультипликационным эффектом, позволит не только снять остроту жилищной проблемы россиян и дать импульс развитию всей отечественной экономики, но и объединит общество. Банки заинтересованы работать в сегменте ипотечного кредитования, но для выполнения ими социального заказа необходим целый комплекс мер, начиная от выработки механизмов стимулирования развития строительного комплекса и заканчивая проявлением политической воли, необходимой для формирования полноценной цивилизованной рыночной среды.

В настоящее время объем выданных ипотечных кредитов составляет в России лишь 0,2% по отношению к ВВП, тогда как в странах Западной Европы это соотношение равняется 70%, в США — 50%, а в странах Центральной и Восточной Европы — 25%.

Более 60% российских семей нуждаются в улучшении жилищных условий, однако ипотечные кредиты по-прежнему остаются недоступными для основной массы россиян. В то же время, как отмечали участники Форума, развитие ипотеки имеет принципиальное значение для успешной реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России», при этом интересы государства коррелируют с интересами банков.

На Форуме были приняты Рекомендации по развитию ипотеки в России, адресованные Правительству РФ, Федеральному Собранию РФ, Банку России, Ассоциации региональных банков «Россия».

НАСЕЛЕНИЕ НАМ ВЕРИТ

В августе 2006 г. валюта баланса Банка достигла 3 млрд. руб., сумма вкладов населения превысила миллиардную отметку.

По сравнению с началом года валюта баланса увеличилась в 1,5 раза — практически на 1 млрд. руб. По состоянию на 1.09.2006 г. остаток средств физических лиц превысил 1,3 млрд. руб., что в 1,4 раза больше, чем на начало текущего года. Более 75% этой суммы составляют вклады населения и около 25%, или 324 млн. руб., — средства на счетах банковских карт.

Рост ресурсной базы позволил значительно увеличить объемы выдаваемых клиентам кредитов. Кредитный портфель Банка возрос на 0,6 млрд. руб. по сравнению с началом года и к началу сентября 2006 г. превысил 1,9 млрд. руб.

Продолжилась тенденция роста клиентской базы Банка. Общее число клиентов возросло за 8 месяцев 2006 г. на четверть и составило к началу сентября 125 тысяч.

РАСШИРЕН ПЕРЕЧЕНЬ УСЛУГ

В августе начали предоставлять полный комплекс услуг по валютно-обменным операциям для физических лиц отделения Банка в Советском и Калининском районах нашего города.

В Академгородке офис расположен по адресу: ул. Лаврентьева, 14, в Калининском — по адресу: ул. Богдана Хмельницкого, 7. В перечень услуг офисов для физических лиц в иностранной валюте входят открытие и ведение счетов вкладов в иностранной валюте, осуществление международных переводов с использованием счета вклада и/или без открытия счета, переводов по системе «Золотая Корона-Денежные переводы», обмен валюты.

Пополнение перечня услуг отделений валютно-обменными операциями стало закономерным следствием возросших потребностей новосибирцев в услугах Муниципального банка.



А в Управление кассовых операций Новосибирского Муниципального банка принят сотый сотрудник. Им стала бухгалтер-кассир Ольга Калинина (на фото).

Главный кассир Управления кассовых операций Татьяна Суховой считает, что рост числа сотрудников этого Управления закономерен в связи с расширением деятельности Банка. Важно и то, что новые люди в коллективе — это всегда свежие силы, продуктивные идеи. Юбилейному члену коллектива Управления вручен памятный подарок.

Клуб клиентов Новосибирского Муниципального банка и Стрелково-охотничий клуб «SHOT» МАРП поздравляют вас с открытием сезона охоты и приглашают принять участие в конкурсе «**Особенности национальной охоты!**».



Конкурс будет проходить среди клиентов Муниципального банка и членов МАРП со 2 сентября по 31 октября 2006 г.

По результатам конкурса будут определены победители в следующих номинациях:

- «Лучший трофей» (доказательство - фото!)
- «Лучшая охотничья байка»
- «Лучшая охотничья трапеза»

Дополнительную информацию о конкурсе можно получить по тел.: 218-50-95

ИНСПЕКТОР ГАИ «ТОРМОЗНУЛ» СТРАХОВЫХ МОШЕННИКОВ

Ночью 14 августа диспетчеру службы аварийных комиссаров страховой фирмы «СТИФ» поступило сообщение о том, что на улице Пирогова произошло ДТП. Клиент филиала «СТИФ-Авто», застрахованный по ОСАГО, стал одним из участников аварии и вызвал на место происшествия аварийного комиссара.

Автомобили – транзитная Toyota Camry и Toyota Carina – стояли близко друг к другу на неосвещенном участке дороги. Комиссар Сергей Крюков сделал фотоснимки, произвел замеры, начал заполнять документы. Вот как происшедшую ситуацию представил в объяснении водитель Toyota Camry: «Я двигался по ул. Пирогова в сторону ул. Лаврентьева. Впереди меня ехал автомобиль, он резко затормозил. Я, чтобы избежать столк-

новения, вильнул влево и столкнулся с автомобилем, двигавшимся по встречной...».



Комиссар сообщил водителям, что для оформления материалов ДТП им нужно проехать на КПМ Советского района. Там к комиссару подошел инспектор ГАИ Андрей Карьков и сообщил, что несколькими часами ра-

нее он задерживал на КПМ транзитную Toyota Camry и на тот момент на ней уже были те повреждения, которые якобы появились на автомобиле вследствие ДТП.

Уже при достаточном освещении был проведен более детальный осмотр автомобиля который показал, что повреждения могли быть получены ранее. Водители не стали убеждать комиссара в обратном и... быстро скрылись с КПМ. Так, благодаря тесному сотрудничеству службы аварийных комиссаров и ГАИ, в очередной раз удалось пресечь попытку мошенничества с целью получения страховой выплаты.

Страховая фирма «СТИФ» направила бдительному инспектору благодарственное письмо и вручила денежную премию.

«СТИФ» НАГРАДИЛ ЛУЧШИХ СТРАХОВЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

Два раза в год СФ «СТИФ» подводит итоги работы сотрудников из продающих подразделений. Победителей определяют по сумме взносов. Подарки вручают как символические (например, за невозмутимость – керамического слона), так и весьма ценные (бытовую технику). А еще всем отличившимся дарят памятные дипломы и цветы. По данным управления продаж СФ «СТИФ», за успехи в первом полугодии были награждены:

Александр Черных – за новое слово в страховании: «Практика без теории – проблема в жизни»;

Наталья Богомолова – за умение догнать всех зайцев сразу;

Виктор Емельянов – за неустанное следование логике успешного страховщика: «Обзвонил, догнал, собрал, принес»;

Антон Свинцов – за невозмутимость, ангельское терпение и умение угодить всем и вся;

Надежда Домородова – за самоотверженное спасение жителей Новосибирска и области от клещей и несчастных случаев;

Полина Кузнецова – за развитие аэрокосмической скорости в погоне за клиентами, за неуемную страсть к обучению и за умение нравиться людям;

Владимир Тамбовцев – за умение сшивать и «вышивать» договоры крестиком и ноликом, тем самым, доводя их до совершенства.

СТРАХОВАНИЕ ПО-АМЕРИКАНСКИ: ПЯТЬ ФАКТОВ



Последний месяц лета генеральный директор страховой фирмы «СТИФ» Лариса Николаевна Сахончик провела в США.

Лариса Николаевна стала участницей уникальной образовательной программы, организатором которой является Центр гражданских инициатив (Сан-Франциско). В течение четырех недель 11 страховщиков из России в рамках программы «Эффективное производство» познакомились со спецификой страхования в США. Вот лишь несколько фактов из жизни американских страховщиков и страхователей.

История страхования в штатах давняя и глубокая. В штате Иллинойс, например, участники программы посетили агентство, созданное в 1887 г.

В США законодательные полномочия переданы на уровень штатов: они сами принимают законы, по которым будут жить и работать. Соответственно, в разных штатах отличаются за-

конодательные акты, регулирующие страховую деятельность. И если страховая компания, работавшая в Калифорнии, решила открыть филиал в Иллинойсе, ей нужно получить лицензию на работу именно в этом штате. Причем лицензию получают как страховые компании, так агентства и агенты.

Каждая компания хочет, чтобы ее клиент был порядочным. Чтобы принять решение, работать с этим человеком или нет, страховщики обращаются к разным базам данных. Например, в Америке есть специальное агентство, которое ведет историю каждого заемщика. На основании того, как он себя зарекомендовал, насколько аккуратно вносил платежи, ему выставляются баллы. Дело в том, что американские социологи провели исследование, в результате которого оказалось: если человек порядочен в исполнении обязательств по займам и кредитам, он, как правило, порядочен и в других сферах.

Во-вторых, страховая компания анализирует информацию о прошлых страховых событиях (ДТП, пожар и др.) с учетом причин, по которым про-

изошел страховой случай.

В-третьих, это сведения об административных правонарушениях.

В-четвертых, информация об уплате налогов.

Все это отдельные базы, коммерческие. За получение этих сведений страховщики платят немалые деньги. Это, однако, помогает им принимать правильные решения.

В Америке проходит очень много судебных разбирательств: люди судятся по любому поводу. Понимая, что расходы на судебные тяжбы могут быть обременительными для семейного бюджета, американцы приобретают так называемую зонтичную страховку: это страхование юридических расходов, которые могут возникнуть по любой причине.

В России вполне реальна ситуация, когда одна компания предлагает клиенту застраховаться под 1%, а другие – под 0,1%. В США это невозможно: там ведется строгий контроль за тарифной политикой компаний и агентств. В ситуации, когда тарифы едины для штата, страховщики привлекают клиентов исключительно сервисом.

СЛОЖНЫЕ СДЕЛКИ – ВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Приятно, когда на пороге вашего офиса стоит новый клиент, который говорит самую желаемую фразу: «Я хочу, чтобы вы были мне полезны». Часто сложные сделки предполагают длительные сроки реализации проекта от его начала и до завершения. Иногда процесс рассмотрения каждого этапа сделки длится месяцами. Поэтому особенно важно находить возможность воплощения в жизнь интересных проектов клиентов. Яркий пример – работа экспертов и специалистов ЗАО «Первая лизинговая компания».

14.07.2005 г. ОАО «Эффект» обратилось в ЗАО «Первая лизинговая компания» с заявлением на предоставление имущества в лизинг.

Компании потребовался высокоскоростной термопласт автомат VM BIRAGHI SINTESI 210/1370. Эта установка нужна для изготовления пластиковой упаковки для пищевых продуктов – литрового ведерка с ручкой, которое используется, например, для упаковки в ОАО «Новосибирский жиркомбинат» продукции типа майонезов. Информация о таком оборудовании была получена на выставке «Интерпластик-2005».



Руководство и специалисты ЗАО «Первая лизинговая компания» заинтересовались предложением о сотрудничестве, так как такой термопласт автомат имеет ряд преимуществ. Во-первых, по предварительным расчетам, цена на упаковку будет конкурентоспособна в сравнении с уже имеющимися предложениями на рынке. Во-вторых, за один производственный цикл выходит четыре готовых изделия, а у других производителей – одно-два. В-третьих, в экс-

плуатации требуется всего 5 человек для полноценной работы оборудования. Есть возможность делать тонкостенное ведро за короткий технологический цикл и меньшей массой.

И наконец, производство ведерка конусообразной формы позволяет транспортировать большие объемы. Прямоугольные упаковки, например, не вставишь одно в другое, как ведра, соответственно, снижаются транспортные затраты на доставку продукции. Экономическая выгода и конкурентоспособность производства на данном этапе не подлежат сомнению.

Так что идею новой упаковки специалисты «Первой лизинговой компании» поддержали, а значит, обрели нового перспективного клиента.

Стоит заметить, что приобретение такого рода оборудования – задача трудоемкая и продолжительная по времени всего цикла от подачи заявки до запуска оборудования на полную производственную мощность.

Анализ хозяйственной деятельности и представленного бизнес-плана проводился начальником отдела экспертиз ЗАО «Первая лизинговая компания» Гладышевой Верой Павловной.

На основе предоставленных ОАО «Эффект» данных экспертами ЗАО «Первая лизинговая компания» были предложены выгодные условия для взаимного сотрудничества. Были определены сроки поставки оборудования и, наконец, заключен договор лизинга.

Поставке термопласт автомата предшествовал длительный процесс тестирования пресс-форм, с помощью которых должен осуществляться процесс производства упаковки – «Ведро 1л с ручкой». Необходимо было соответствие специальным техническим требованиям к изделию «Ведро 1л с ручкой» по определенным позициям.

Первые испытания выявили некоторые недостатки в изготовленной продукции.

Но всё завершилось успешно. Профессионализм и опыт экспертов и других специалистов ЗАО «Первая лизинговая компания» помогли найти оптимальные решения для всех сторон.

Установку и монтаж оборудования провели зимой 2006 г.

Освоение технологии производства на данном оборудовании завершено в соответствии с утвержденным графиком в апреле 2006 г.

С июня 2006 г. термопласт автомат работает в полную производственную мощность.

Таким образом, благодаря четкой работе сотрудников ЗАО «Первая лизинговая компания», поставка и начало работы термопласт автомата осуществились в запланированные сроки.

О НАС ПИШУТ

Журнал «Эксперт-Сибирь» (№29 14-20.08.2006 г.) опубликовал результаты исследования сибирского рынка лизинговых услуг в первом полугодии 2006 г. Аналитического центра «Сибирь».

По объему законченных сделок ЗАО «Первая лизинговая компания» вышла на третье место, по объемам профинансированных средств и текущих сделок заняла тринадцатое, а по количеству лизинговых платежей вошла в первую десятку фирм, специализирующихся на финансовой аренде.



В этом номере также представлено интервью генерального директора ЗАО «Первая лизинговая компания» Николая ПОДСО-

СОВА. В нем Николай Алексеевич рассказывает об особенностях лизинговых сделок с недвижимостью как об одном из самых востребованных, эффективных и доступных способов обновления основных фондов производственных предприятий и прогнозирует увеличение числа таких договоров на рынке недвижимости. При этом «Первая лизинговая компания» имеет существенные преимущества в предоставлении этой услуги: **«Чтобы профессионально предлагать такие услуги, нужно пройти весь процесс сбора документов, оформления сделок хотя бы несколько раз. Но пока наша компания – единственная в Новосибирске, которая оформила более трех сделок».**



Вера Гладышева, начальник отдела экспертиз ЗАО «Первая лизинговая компания» на страницах этого же издания под рубрикой «Ко-

эффициент ускорения» размышляет о совершенствовании методик оценки платежеспособности лизингодателя, о банковских требованиях к лизинговым сделкам, о факторах, увеличивающих скорость рассмотрения заявок на такие договоры и снижающих риски всех участников лизинговых отношений. Интересно, что одним из важнейших условий, которые обеспечат конкурентные преимущества компании-лизингополучателя, она называет состояние корпоративной культуры. Чем выше уровень и профессионализм предоставляемых для анализа документов, тем быстрее принимается решение о лизинговой сделке.

КАК ВЫБРАТЬ УПРАВЛЯЮЩУЮ ЖИЛИЩНУЮ КОМПАНИЮ?

С 1 января 2007 г. собственники жилья должны определиться с выбором способа управления имуществом многоквартирного дома. Компания «АРКО-аудит», являющаяся одним из лидеров на рынке консалтинга в сфере жилищно-коммунального комплекса, помогает решать вопросы, возникающие в ходе реформы ЖКХ.

Все сотрудники бизнес-группы – реальные или потенциальные собственники жилья. Поэтому всем нам важно понимать, каковы преимущества и недостатки той или иной формы управления и как выбрать свою управляющую компанию.

Наши права

Новый Жилищный кодекс предусматривает переход к рыночным отношениям в сфере ЖКХ. В частности, в законодательстве прописано упразднение привычных нам ЖЭУ путем передачи их обязанностей по управлению и содержанию многоквартирных домов либо ТСЖ, жилищным кооперативам, либо управляющим организациям.

Решение по выбору способа управления принимается общим собранием собственников помещений многоквартирного дома. Выбор у нас такой.

Вариант первый. Жильцы объединяются в ТСЖ или кооператив, оформляют эту организацию как юридическое лицо, и уже это товарищество или кооператив управляет недвижимостью многоквартирного дома, а также владеет, пользуется и распоряжается общим имуществом этого здания.

Если же собственники жилья пожелали, чтобы всеми вопросами по содержанию дома занялась управляющая компания, они должны заключить соглашение со специализированной организацией. По этому договору, управляющая компания за плату в течение согласованного срока обязуется оказывать жилищные, коммунальные и иные услуги.

Есть и третий вариант, когда решение всех вопросов, связанных с содержанием многоквартирного дома, ложится на плечи самих собственников квартир. Жильцы заключают договор с организацией, которая, например, будет красить подъезд или следить за состоянием лифта. Такие сделки являются двухсторонними, в них все или большинство собственников помещений выступают в качестве одной сто-

роны заключаемых договоров.

Кстати говоря, законодатели планировали довольно быстрый переход управленческих функций к частным управляющим компаниям в надежде на то, что население захочет доверить содержание домов именно профессионалам. Первоначально даже предполагалось, что собственники квартир должны были принять подобное решение по выбору способа управления многоквартирным домом до 1 марта 2006 г. Но при подготовке возникли серьезные препятствия.

Население не готово к переменам

К сожалению, практика показывает, что уровень правосознания россиян в настоящее время является основным препятствием на пути



реализации реформы ЖКХ. Помимо этого, народ продемонстрировал полное незнание предстоящего процесса преобразований.

Законодатели, проанализировав эту ситуацию, продлили срок на выбор способа управления до 1 января 2007 г. Если до указанной даты собственники не выберут способ управления многоквартирным домом, орган местного самоуправления проводит открытый конкурс по отбору управляющей компании. Т.е., в этом случае, жильцы многоквартирного дома фактически отстраняются от выбора способа управления.

Однако, в действующем законодательстве есть оговорка, которая предоставляет возможность жильцам в любой момент до дня проведения конкурса самоопределиваться со способом управления.

В настоящее время собственники квартир фактически поставлены перед выбором: произвести ли выбор способа управления самостоятельно либо предоставить возможность муниципалитету провести открытый конкурс по отбору управляющей организации.

Оба варианта имеют свои преимущества и недостатки.

При самостоятельном выборе управляющей организации нет гарантии, что юридическое лицо либо индивидуальный предприниматель не окажется компанией-однодневкой, созданной только для того, чтобы собрать деньги с жильцов и исчезнуть навсегда, не оказав каких-либо услуг. Предотвратить подобные негативные последствия можно, если в договор на управление многоквартирным домом, заключаемым с управляющей организацией, будут включены способы обеспечения исполнения обязательств управляющей организацией (банковская гарантия, залог и др.). В случае нарушения условий договора в данном случае собственники будут иметь возможность компенсировать свои убытки за счет предусмотренного способа обеспечения. Правда, не всякая организация готова будет согласиться с такими условиями договора.

Можно и изначально отдать мэрии инициативу по выбору управляющей компании. В этом случае обеспечение исполнения обязательств, реализуемое в случае неисполнения либо ненадлежащего исполнения управляющей организацией обязательств, включено в условия договора на управление многоквартирным домом. Но важно понимать, что если решение будет принято, то как минимум год ничего изменить уже нельзя.

••• Евгений Смирнов,
Вячеслав Кирикович

ФАКТ

В начале сентября аудиторскую компанию ЗАО «АРКО-аудит» посетили уполномоченные эксперты, направленные Некоммерческим партнерством «Аудиторская Палата России».

Цель визита – проверка и контроль за качеством аудиторской деятельности и соблюдением профессиональной этики аудиторской компании ЗАО «АРКО-аудит».

По заключению экспертной комиссии, деятельность компании полностью соответствует действующему законодательству в области аудиторской деятельности в Российской Федерации, федеральным правилам аудиторской деятельности, а также стандартам НП «Аудиторская Палата России».

Качеству аудиторской практики и соблюдению профессиональной этики ЗАО «АРКО-аудит» присвоена высшая оценка.

ОТКРЫТИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОФИСА

Компания СИБСЕРВИССТРОЙРЕКОНСТРУКЦИЯ растет и развивается, растет и штат специалистов. Офисные помещения было решено тоже расширить. В первом построенном компанией доме по ул. Титова, 29 теперь располагается их дополнительный офис.

В августе состоялся переезд части сотрудников ЗАО СССР в новый офис. Это специалисты, наиболее приближенные к «строительным» действиям.

В новые красивые кабинеты переехали специалисты производственно-технического отдела, технического надзора, служба материально-технического снабжения.

В скором будущем инвестиционный отдел по продаже квартир, помимо основного офиса, будет так же располагаться здесь, в дополнительном офисе. Это позволит значительно улучшить работу с покупателями и инвесторами. С помощью специалистов отдела они

смогут увидеть строящиеся объекты и квартиры строящегося квартала, находящегося на этой же территории.

Офисное пространство с ними разделили Управляющая компания ЖЭК «Тихвинская» и ТСЖ (товарищество собственников жилья) «Тихвинский-1».



О НАС ПИШУТ

Новосибирск получит федеральные гарантии для строительства трех жилых комплексов

Федеральное агентство по строительству и ЖКХ (Госстрой) объявило итоги конкурса на распределение государственных гарантий по займам, осуществляемым субъектами Российской Федерации и муниципальными образованияами для обеспечения и модернизации коммунальной инфраструктуры в целях жилищного строительства.

Это означает, что муниципалитет сможет взять под государственные гарантии кредитов на сумму до 647,7 млн. руб. для подведений коммуникаций к крупным площадкам, а столица Сибири может занести себе в актив победу в федеральном конкурсе.

Фактически это единственный ручеек, по которому в регионы потекут деньги национального проекта для строительства жилья. Для участия субъектам федерации и муниципалитетам необходимо было представить в Госстрой заявки с описанием крупных площадок для предполагаемого строительства. Основная цель федерального финансирования – заметно увеличить объем вводимого жилого фонда в соответствующем городе или регионе.

Новосибирск представлял в своей заявке три крупные площадки: жилые кварталы «Родники», «Плющихинский» и «Тихвинский».

В «Тихвинском квартале» в 2006–2007 г.г. планируется построить жилье общей площадью 155,3 тыс. кв. м.

НГС.НОВОСТИ связались с генеральным директором фирмы-застройщика (ЗАО СИБСЕРВИССТРОЙРЕКОНСТРУКЦИЯ) Владимиром Литвиновым и спросили, на что повлияют гарантии Госстроя при возведении конкретно этого квартала.

Господин Литвинов посетовал, что с момента объявления результатов до реальных действий еще может пройти очень много времени, которое уйдет на становление и отработку механизма получения этих гарантий. «*Строительной организации вообще непросто получить кредит. Заручившись же гарантиями государства, мы сами будем выбирать из банков тот, кто даст нам кредит дешевле. Это существенное преимущество, ведь даже выигрыш одного процента в год – это здорово*», – сказал Владимир Германович и поблагодарил мэра и губернатора за поддержку и продвижение заявки «Тихвинского».

По словам Литвинова, стоимость прокладки инженерных сетей может составлять 20-25 % от себестоимости квадратного метра при комплексной застройке. Соответственно, новые кредиты позволят заметно ускорить решение этих проблем, однако не стоит ожидать, что это снизит рыночную стоимость квартир, ведь государство не финансирует эти работы, и кредиты придется отдавать.

Строители фиксируют в конце этого лета очень высокие темпы роста цен на жилье. «*Возможно, ввод больших объемов снизит тот ажиотажный спрос, который имеет место сейчас. Не скрою, что раньше мы поднимали цены раз в месяц, а теперь уже делаем это дважды. А вообще мы просто вынуждены останавливать продажи. Количество строящегося жилья надо увеличивать любыми способами*», – резюмировал Владимир Литвинов.

••• Константин Пономарев, специально для НГС.НОВОСТИ
01.09.06, www.news.ngs.ru

КОРПОРАТИВНАЯ СТРОЙКА НА ДОСТОЕВСКОГО, 12



Для тех, кто трудится в офисах на Достоевского, 12, не очень приятно бегать по этажам компаний через улицу. Согласитесь, девять

месяцев в году выскакивать на улицу без пальто проблематично, да и заболеть недолго. Поэтому мы так обрадовались начавшемуся строительству перехода между этажами, которое затеяли наши строители.

Проект предусматривает ремонт входного тамбура и лестничных клеток, ведущих на первый этаж и в помещения, расположенные в цокольном этаже, создавая единый тамбур. Объединение происходит за счет тонированного витража и ремонта козырька и кровли. Все существующие витражи заменяются на новые.



Облицовка козырька и стены будут выполнены из керамогранита с глубоким серо-зеленым цветом и шлифованной поверхностью,

витражи – из тонированного стеклопакета разной прозрачности. Будет создана имитация поддерживающей балки от существующей колонны до стены с облицовкой керамогранитом серого цвета. Освещение тамбуров выполнены за счет настенных вытянутых светильников дневного света с матовым стеклом желтого цвета.

Стройку мы переживем, а на снимке можно увидеть, как будет красив и невесом новый переход.

ОСТОРОЖНО, ГРИПП!

С 1 октября ЗАО Научно-практический центр «Новые медицинские технологии» начинает работу по вакцинации населения против гриппа

В наши дни уже никто не сомневается, что бороться с гриппом можно только путем массовой иммунопрофилактики. Поэтому во многих странах мира действуют программы, направленные на снижение числа тяжелых заболеваний, осложнений и смертности при гриппе.

Особое внимание уделяется иммунизации групп так называемого повышенного риска заболевания, к которым относятся дети, а также лица, по роду своей деятельности контактирующие с большим количеством людей: в нашей бизнес-группе это банковские служащие, аварийные комиссары, страховые агенты, юристы и другие специалисты.

Что же касается препаратов, которые способны настроить иммунитет человека на правильную волну, чтобы легче перенести эпидемию гриппа, то

в настоящее время широко применяются три типа инактивированных вакцин: цельновирионные, расщепленные (сплит) и субъединичные. Все они содержат три штамма вируса гриппа (два типа А и один – типа В), антигенная структура которых, по словам ученых, меняется каждый год.

Для вакцинации против гриппа в Центре «Новые медицинские технологии» используются два препарата: Инфлювак и Ваксигрипп. Инфлювак – это субъединичная инактивированная вакцина, содержащая только поверхностные протективные антигены. Это препарат с наиболее высокой степенью очистки от компонентов вируса. Ваксигрипп – относится к классу сплит-вакцин, позволяет адаптировать защиту от постоянно меняющегося вируса применительно к условиям конкретного эпидемического сезона, его эффективность – около 95%.

В нашем Центре эти современные препараты вводятся с помощью одноразовых шприц-доз, что позволяет

очень точно определять дозировку, которая влияет на правильность выработки иммунитета. Применение именно таких инструментов вместо привычных ампул также свидетельствует о безопасности для пациентов, (программы АНТИ-СПИД и АНТИ-ГЕПАТИТ). Однако, решив поставить вакцину против гриппа, не забудьте о противопоказаниях. В частности, нельзя вакцинироваться: в первом триместре беременности, при наличии аллергической реакции на куриный белок и реакции на предыдущее введение вакцин. Есть и временные противопоказания – это повышенная температура, обострение хронических заболеваний и острые респираторные заболевания.

СТОИМОСТЬ ВАКЦИН (В РУБ.)

- Инфлювак – 350;
- Ваксигрипп – 370.

НУГА БЕСТ – КРОВАТЬ ДЛЯ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ

В ЗАО НПЦ «Новые медицинские технологии» появилась уникальная кровать-массажер, помогающая избавиться от недомогания и придать красивые формы своему телу

Это оборудование разработали корейские ученые, используя многовековой опыт врачевания и современных высоких технологий, народной и традиционной медицины западной кайропрактики и восточной рефлексотерапии.

Благодаря своему благотворному влиянию на здоровье человека, НУГА БЕСТ завоевала популярность во всем мире. Не так давно она появилась в России. Эту чудо-кровать, помогающую избавиться от многих недугов, приобрел и наш Центр «Новые медицинские технологии».

Кому может помочь НУГА БЕСТ?

Кровать-массажер НУГА БЕСТ незаменима для тех, кто хочет избавиться от излишек жира и болей в области позвоночника, исправить осанку. Благодаря излучению длинноволновых инфракрасных лучей, испускаемых встроенным в оборудование проектором, увеличивается количество лейкоцитов в крови, в результате чего укрепляется иммунитет и появляется способность организма к самоизлечению, регенерируются клетки,

нормализуется давление. Лучи разогревают застоявшую и загустевшую кровь в сосудах, тем самым улучшая кровообращение в капиллярах, насыщая органы и ткани кислородом, питательными веществами и жизненно необходимыми элементами. НУГА БЕСТ способствует расщеплению холестерина, рассасыванию тромбов и выведения их из организма. К еще одному действию этой уникальной кровати можно отнести точечный массаж, результатом которого явля-

ется активизация функций всего организма, и лечение бессонницы.

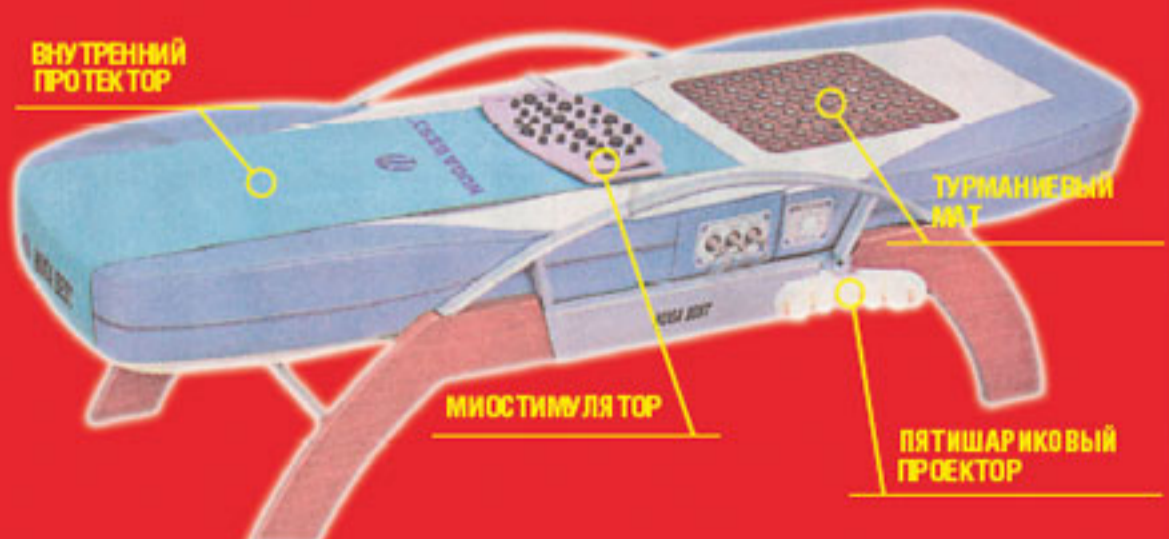
Тем не менее, не смотря на широкий спектр показаний, перед сеансом массажа на НУГА БЕСТ, необходима консультация врача-невролога.

И не забывайте, что сотрудникам бизнес-группы – скидка 5%!

СПРАВКА

- Длительность сеанса – 40 минут.
- Стоимость – 200 руб.

КРОВАТЬ-МАССАЖЕР НУГА БЕСТ – УНИКАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ. ПРАКТИЧЕСКИ КАЖДЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЭТОЙ КРОВАТИ ЯВЛЯЕТСЯ НОВОВВЕДЕНИЕМ В ОБЛАСТИ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ. ДАЖЕ ПРИ ВНЕШНЕЙ СХОЖЕСТИ С ДРУГИМИ МАССАЖЕРАМИ ЭФФЕКТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НУГА БЕСТ ГОРАЗДО ВЫШЕ. ВСЕ НИЖЕПЕРЕЧИСЛЕННО ЗАПАТЕНТОВАНО ЮЖНОКОРЕЙСКОЙ КОМПАНИЕЙ NUGA MEDICAL И НЕ ИМЕЕТ АНАЛОГОВ.



СОБРАННЫЕ ВСЕ ВМЕСТЕ, ЭТИ ЭЛЕМЕНТЫ ОКАЗЫВАЮТ ЭФФЕКТ МАКСИМАЛЬНОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ. КРОВАТЬ КАК БЫ УЧИТЫВАЕТ ОСОБЕННОСТИ И ПОТРЕБНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОРГАНИЗМА. А ВНЕШНИЙ ДИЗАЙН НУГА БЕСТ ПОЗВОЛЯЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЕЕ И В ДОМАШНИХ УСЛОВИЯХ.

ВНИМАНИЕ, КОНКУРС!

Уважаемые друзья! Напоминаем, что до Нового года осталось три выпуска газеты. И если Вы примите участие в наших конкурсах, то Дед Мороз позаботится о подарках победителям! Вы получите их прямо в новогодний вечер!!!

Разыгрываются призы в номинациях:

- Фотографии на темы: «Курьез на работе», «Мы отдыхали», «Человек – красивый!» (принимаются фотографии в электронном виде, с пояснительным текстом, что там изображено, при каких обстоятельствах).
- «Говорят наши дети» (можно записать перлы и своих, и соседских детей, возраст не ограничен).
- Кроссворды (приветствуются финансового и философского направления).
- Поэзия (может носить серьезный, лирический и шуточный характер, но не более 2 страниц формата А4).
- STORY. Жанр короткого рассказа (не более 3000 знаков с пробелами) на корпоративную тему (например, «Пришел один клиент», «Открывали один офис»... остальное дописать).
- Лучший анекдот месяца (присылать анекдоты, популярные в наших компаниях).

Присылайте Ваши работы на адрес редакции par@telefun.ru. Газета формируется до 12 числа каждого месяца, конкурс заканчивается 12 декабря 2006 г.

Все работы по мере возможности будут опубликованы и принесут Вам славу и почтение коллег!

НА КОНКУРС АНЕКДОТОВ

Собирает начальник Управления корпоративного бизнеса ОАО НМБ своих подчиненных на планерку и говорит:

– Довожу до вашего сведения, что выражение «всякая фигня» недостаточно полно отражает весь спектр услуг предоставляемых банком!



Компьютерная примета: если все знакомые сидят в аське – к дождю.

Требования при приеме на работу в буддийских странах: пассивная жизненная позиция, умение не принимать никаких решений, отсутствие амбиций, осознание иллюзорности работы и заработной платы.



Судья: «Свидетель, хорошо ли вы знаете ответчика?»

Свидетель: «А как же, очень хорошо

знаю! Мы с ним долгое время работали в банке».

Судья: «Когда это было?»

Свидетель: «Число не помню, дело было на рассвете, в 3 часа...»



Заявление

Уважаемый Иван Иванович! Прошу направить меня на курсы повышения заработной платы.

«КРИЧАТ БОЛЕЛЬЩИКИ «ГОЛ» – ТАКОЙ ЛЮБЛЮ Я ФУТБОЛ!»

Чемпионат бизнес-группы «NORDАЗИЯ» по этому виду спорта прошел с 23 по 30 августа

Круговой турнир, участниками которого стали пять команд – «АРКО-аудит», СССР, НМБ, «СТИФ» и «Первая лизинговая компания», занял два игровых дня. В первый день самыми результативными были футболисты страхового холдинга, поразившие ворота противника пять раз: с четырьмя голами они обыграли «АРКО-аудит», но уступили «ПЛК» со счетом 1:3. Однако больше всего красивых ударов по воротам принесли матчи второго игрового дня – он стал удачным для команды НМБ, которая выиграла у «ПЛК» и у «АРКО-аудит».

Этот день не сложился не только для спортсменов из консалтинговой фирмы: не повезло и строителям, которые, забив по три гола, так и не смогли вырвать победу из рук «СТИФа» и «Первой лизинговой компании».

По итогам двух игровых дней в борьбе за призовые места включились команды НМБ, «ПЛК», «СТИФ» и СССР. Все эти встречи прошли 30 августа.

Шел проливной дождь. Температура воздуха опускалась все ниже и ниже. Но это не отпугнуло болельщи-

ков от яркого спортивного зрелища, в котором предстояло сразиться мужчинам нашей бизнес-группы. Самые многочисленные группы поддержки собрали футболисты НМБ, «СТИФ» и «ПЛК». Сотрудники этих компаний предусмотрительно запаслись термосами с горячими напитками, теплыми вещами и зонтиками, так что непогода не мешала им подбадривать своих спортсменов громкими «кричалками».

Лизинг – пас,

Лизинг – гол,

Лизинг – новый чемпион!

– скандировали болельщики «ПЛК».

В ответ сотрудники НМБ анонсировали свою скорую победу в финале, а кое-кто даже намекал на выход в Чемпионат мира, где команда Банка могла бы побороться за золото с бразильцами или итальянцами.

НМБ – чемпион!

В высшей лиге будет он!

*Через год, через два
будем в лиге УЕФА!*

*Через парочку сезонов
будем в лиге чемпионов!*

*Через пять, через шесть
Кубок мира будет здесь!*

А команда СССР серьезно шеп-

талась: «Мы сегодня злые, «порвем» всех». Однако, не смотря на многочисленные падения и травмы, боевой дух всех игроков, госпожа Фортуна улыбнулась только футболистам НМБ. Финальная игра принесла парням в зелено-желтой форме победу над ПЛК (счет 2:0) и звание Чемпионов турнира.

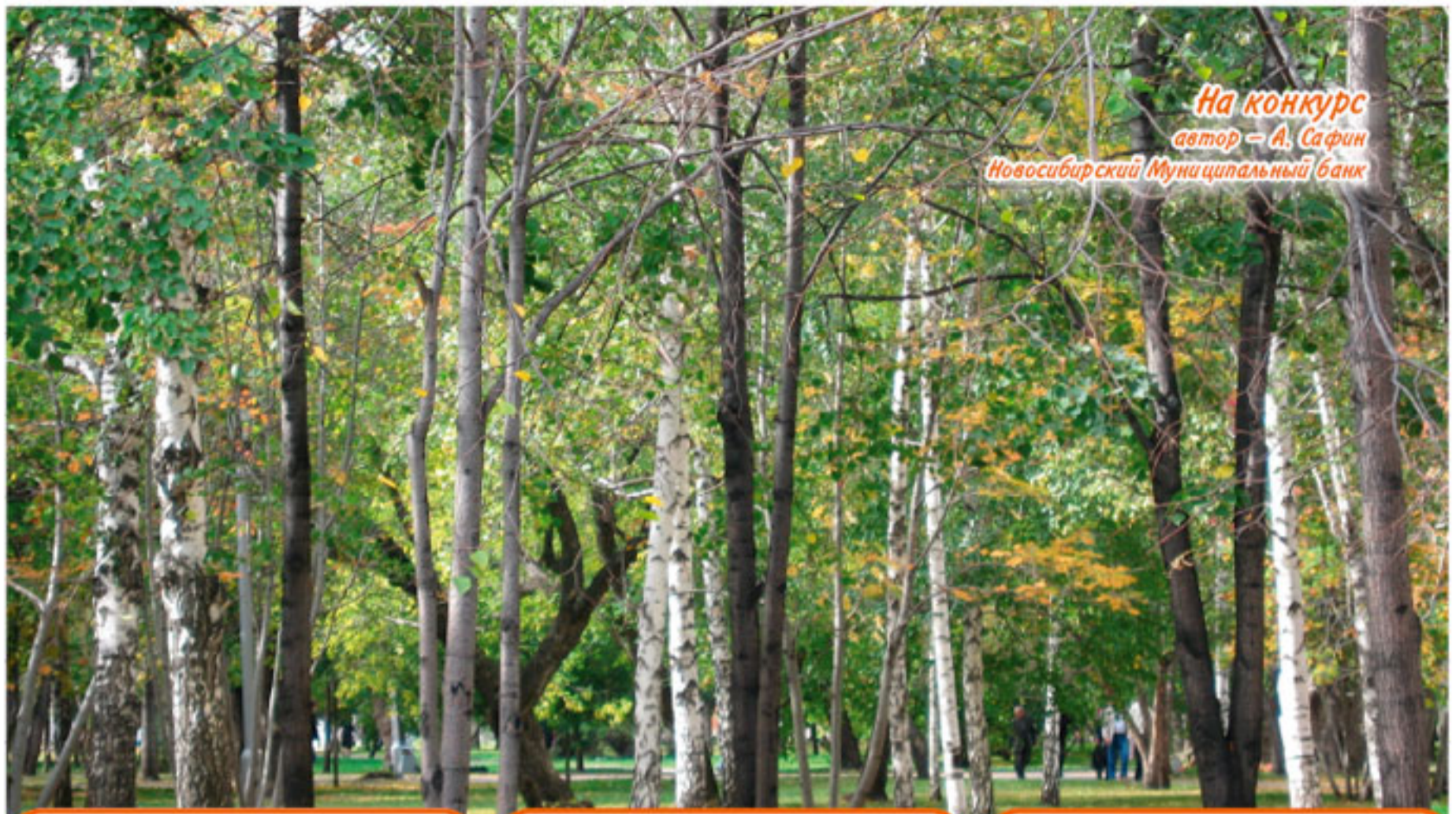
Авторами голевых ударов стали Геннадий Батяев и Андрей Картавий. Отличился и голкипер сборной НМБ Сергей Агальцов, которому по итогам чемпионата было присвоено звание «Лучший вратарь».

Что же касается остальных команд, то «серебро» – у команды «Первой лизинговой компании». Кстати, генеральный директор которой, Николай Алексеевич Подсосов, достойно отстаивавший ворота сборной, получил титул «Самого зрелого игрока».

Третье место досталось команде «СТИФ», у них же и лучший бомбардир турнира – Александр Гордиенко.

Четвертое место завоевала сборная ЗАО СИБСЕРВИССТРОЙРЕКОНСТРУКЦИЯ.

Пятое место «За волю к победе» присудили футболистам «АРКО-аудит».



На конкурс
 автор – А. Сафин
 Новосибирский Муниципальный банк

ОСЕНЬ

*Осенний листопад... Что может быть прекрасней,
 Чем золото крутящейся листвы,
 Чем свежесть воздуха, осенний аромат пьянящий,
 Туманной нежности, звенящей тошноты.
 Осенняя пора нам чудо дарит,
 Оораризы, цвет меняющей листвы,
 Короче день, быстрее ночь приходит
 И птиц, на юг спешащих, косяки.
 Меняется... Становится милее все вокруг,
 Природа красоту всю обнажает.
 Осенняя, чудесная пора
 Любские души золотом листвы преобразует.*

СПОКОЙНОЙ НОЧИ

*Спокойной ночи, милая моя,
 Ты на ночь глазки, закрывая, знай,
 Что я люблю,
 люблю тебя.
 Тебе приснится лунная соната,
 Она любви и нежности полна.
 Ты улыбнись, грустить сейчас не надо,
 Твою улыбку мне доставят небеса.
 Спи, солнышко, мой милый человечек,
 С тобой рядом я всегда,
 Ты спи и помни – больше всех на свете
 Люблю я только лишь тебя.*

ТЫ ДАЛЕКА

*Как долго проходят минуты разлуки,
 Секунды текут словно года,
 Как же мучительны эти мгновенья,
 Ведь тебя рядом нет, ведь ты далека.
 На улице пары, гуляют, смеются,
 Целуются нежно, как два голубка.
 Смотрю я на них, и становится грустно
 Тебя рядом нет, ведь ты далека.
 Я жду и надеюсь на скорую встречу
 Я жду и мечтаю тебя целовать.
 Разлуки секунды на сердце отмечены
 Я жду и люблю, как жаль...
 Что так долго приходится ждать.*

С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!

Наступил сентябрь – время, когда природа дарит нам последние яркие краски и возможность пополнить съестные припасы грибами, фруктами и овощами на долгую зиму. В этот первый осенний месяц многие сотрудники бизнес-группы отметили свои дни рождения. Юбилеи же отпраздновали заместитель директора департамента общего консалтинга и налогового планирования ЗАО «АРКО-аудит» Вячеслав Кирикович, бухгалтер СФ «СТИФ»

Юлия Степаненко и сотрудники НМБ: Тамара Максимовна Митченко (бухгалтер-кассир Отдела кассового обслуживания УКО), Лилия Арнольдовна Попова, (старший Дзержинского доп.офиса), Наталья Перец, (ведущий специалист Договорно-правового отдела Правового управления), Елена Котина, (заместитель начальника Договорно-правового отдела Правового управления), Людмила Черчукина, (бухгалтер I категории Отдела по ра-

боте с юр. лицами ОПЕРУ). Мы поздравляем всех родившихся в сентябре и дарим им такие строки:

*Чтоб всегда под счастливой звездой
 Вас судьба по дороге вела,
 В доме чтоб полноводной рекою
 Жизнь спокойно и мирно текла,
 Пусть ваш дом лишь друзья посещают,
 Стороною обходят ненастья,
 От души мы добра вам желаем,
 Долгой жизни, здоровья и счастья!*

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

Учредитель издания: ЗАО «НОРДАЗИЯ»
 Адрес издания: 630091, Новосибирск, Дзержинского, 12

Главный редактор:
 Елена Горяева
 тел.: (383) 201-14-90 (доп. 304), e-mail: napr@telefun.ru.

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

Ольга Винник (ЗАО СССР),
 тел.: (383) 217-32-13, e-mail: market@sssr.biz.
 Галина Кожанова (ОАО НМБ),
 тел.: (383) 217-23-23 (доп. 120), e-mail: kochanova@nmb.ru.
 Инна Ерохина (ЗАО «Первая лизинговая компания»),
 тел.: (383) 227-65-54, e-mail: einna@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: shadrin@newmail.ru.

Отпечатано в типографии «Дар», ул. Фрунзе, 4.
 Тираж: 500 экз. Распространяется бесплатно.