



ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

2 В совете директоров



3 Инвестиционный проект бизнес-группы



4 Солнечный круг детства



7 Наши клиенты - наша гордость



10 Пик нагрузки на врачей



11 Летние путешествия

С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ, БИЗНЕС-ГРУППА!

28 ноября - День рождения бизнес-группы «NORDАЗИЯ».

Поздравляем всех сотрудников с Днем нашего корпоративного объединения! Пусть общих проектов станет еще больше, и удача отметит все наши планы и стратегии роста!

Лучшим подарком к этому празднику стала Большая золотая медаль, привезенная нашей бизнес-группой с Сибирского бизнес-фо-

рума-2008, прошедшего в октябре на Сибирской ярмарке.

Наши компании представили общую экспозицию и предложения по сотрудничеству на финансовом и строительном рынках. Сергей Семка, руководитель Департамента развития промышленности и предпринимательства администрации Новосибирской области, торжественно вручил награды за лучшие проекты и услуги.

Среди самых почетных наград - Большая золотая медаль «Сибирской ярмарки» бизнес-группе «NORDАЗИЯ» в номинации «Финансовый сервис».

Это признание вклада всех компаний, которые разрабатывают востребованные рынком и креативные новые услуги, не только расширяя спектр для своих постоянных клиентов, но и привлекая новых.

В СОВЕТЕ ДИРЕКТОРОВ

Совет директоров бизнес-группы «NORDАЗИЯ» обсудил системные меры по работе в кризисных условиях.

Анализируя текущую деятельность, члены Совета директоров отметили, что сегодня практически нет предприятий, оставшихся в стороне от кризиса.

Был сделан комплексный анализ финансового состояния всех компаний, произошел пересмотр планов, выбраны приоритеты развития, идет их детальная проработка.

Руководством компании ЗАО «Сибсервисстройреконструкция» были приняты оперативные меры в поиске новых направлений привлечения инвесторов, а также в разработке новых схем реализации объектов недвижимости, что позволяет не останавливать новостройки. Достигнуты договоренности с банками-кредиторами о продлении взаимоотношений.

Все это позволяет продолжать дальнейшее строительство запланированных объектов.

Легче всего кризис пока переносят медики. Центр «Новые медицинские технологии» хотя и прогнозирует в будущем сокращение социальных программ на предприятиях, в частности, снижение числа застрахованных по добровольному медицинскому страхованию, но пока отмечает стабильное количество пациентов.

Учитывая, что медицинский Центр уже приобрел достаточную известность, он работает в ритме ранее запланированного бюджета.

С точки зрения компаний, производящих финансовые услуги, довольно сложно стало работать с клиентами в условиях дефицита средств и постоянного повышения банковского процента.

Облегчает работу то, что наша «Первая лизинговая компания» работает не с одним банком, а с несколькими. Поскольку все банки реагируют на кризис по-разному, сохраняется возможность финансировать лизинговые сделки.

«АРКО-аудит» стремится расширить свою часть рынка за счет возрастающей роли общего и налогового консалтинга, юридических услуг и экспертизы тарифов ЖКХ.

Кризис - это всегда поиск новых путей развития. Реформы не идут во время роста, во время кризиса на них приходится идти.

Выход из кризиса - это всегда поиск новых путей развития бизнеса.

Для нашей бизнес-группы в целом таким проектом может стать запланированное строительство Сервисно-дилерского центра по продаже

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

Генеральному директору
ЗАО «Первая лизинговая компания»
Н.С. Подсосову

Уважаемый Николай Алексеевич!



Сердечно поздравляем Вас с 55-летием! В такой день примите слова особой благодарности за Ваше высокопрофессиональное руководство «Первой лизинговой компанией». Благодаря Вам идет ее неустанный рост, расширение горизонтов деятельности. При этом Вы не только талантливый руководитель, но и яркий гармоничный человек.

Желаем Вам крепкого здоровья, надежных соратников, новых достижений и удачи во всех начинаниях. Пусть сбудутся все Ваши планы и мечты, и конечно, пусть близкие люди радуют Вас своей заботой и успехами. Счастья Вам и процветания!

*** Совет директоров, правление бизнес-группы «NORDАЗИЯ»

и сервисному обслуживанию строительной и дорожной техники в Новосибирске.

Об этом проекте мы расскажем в номере подробнее.

Что касается страхового направления, то принято решение о продаже СФ «СТИФ» с целью серьезной реструктуризации имеющихся ресурсов. В нынешней ситуации нецелесообразно внутри одного холдинга иметь две компании одного профиля. Продажа ликвидных активов стала частью плана по обеспечению финансовой устойчивости группы компаний в условиях финансового кризиса.

«Кризис не вечен, и сокращение издержек - часть цены за сохранение финансовой стабильности в целом.»

Изменяя состав участников бизнес-группы, мы понимаем, что активно движемся в сторону развития все более разносторонних услуг в области строительства и девелопмента, сокращая портфель финансовых услуг.»

Тем не менее, важнейшие сферы нашего присутствия на рынке: строительство новых объектов, проектирование, работа на этапах подготовки строительства, лизинг строительной техники, аудит предприятий ЖКХ, налоговый консалтинг - будут развиваться, в том числе и за счет продажи страховой фирмы «СТИФ», - отметил председатель Совета директоров бизнес-группы «NORDАЗИЯ» Д.В. Андреев. - Новая структура бизнес-группы сейчас определяется. Мы рассматриваем возможность приобретения и новых бизнесов.»

Прорабатываются вопросы приобретения таких компаний, чья деятельность вписывается в выбранные приоритеты, с хорошими перспективами на региональном рынке.»

Мы прилагаем все усилия, чтобы использовать возможности кризисного времени с пользой для бизнес-группы в целом, готовясь выйти из него с новыми перспективами качественного развития и роста».

В ДЕСЯТКЕ ЛИДЕРОВ

В газете «Континент Сибирь» №42 (615) от 24 октября 2008 опубликован очередной рейтинг сибирских лизинговых компаний по итогам 9 месяцев 2008 года. ЗАО «Первая лизинговая компания» стабильно входит в десятку лидеров: **5 место по объему лизинговых платежей**, прирост составил 97,2% (по результатам 9 месяцев 2007 г. объем платежей составил 147 млн.руб., а по результатам 9 месяцев 2008 г. - уже 290 млн.руб.); **6 место по объему профинансированных средств**, прирост 12,1%: от 361 до 405 млн.руб.; **7 место по объему нового бизнеса**, прирост 12,3%: от 451 до 506 млн. руб. По словам гендиректора **Николая Подсосова**, ЗАО «Первая лизинговая компания» в рейтинге сибирских лизинговых компаний показала положительные результаты по итогам 9 месяцев 2008 г. и подтвердила в очередной раз свою твердую позицию в десятке лидеров. И это не случайно: мы ведем работу по привлечению новых клиентов с помощью прямых продаж, рекламы и PR, а также работаем с уже имеющейся клиентской базой. Если рассматривать совокупность всех обращений в нашу компанию, то это будет соотношение 40% - 60%, где 40% - это новые, 60% - постоянные клиенты. Диверсифицированная клиентская база позволяет нам работать с положительными результатами даже в условиях экономической нестабильности. ЗАО «Первая лизинговая компания» показала положительную динамику еще и потому, что при принятии решения о работе с новым клиентом мы всегда очень тщательно анализируем его финансовые показатели и бизнес-план, что, естественно играет свою роль в успешной реализации проектов.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ БИЗНЕС-ГРУППЫ

Выход из кризиса - это всегда поиск новых путей развития бизнеса. Для нашей бизнес-группы в целом таким проектом может стать строительство Сервисно-дилерского центра по продаже и сервисному обслуживанию строительной и дорожной техники в Новосибирске. О том, каким задуман этот центр, мы попросили рассказать руководителя данного проекта **Смолкина Дмитрия Борисовича**.

- Дмитрий Борисович, как возникла идея строительства такого центра?

- Идея проекта принадлежит председателю Совета директоров бизнес-группы «NORDАЗИЯ» Д.В. Андрееву. Ведя консультации с мэрией и строительными компаниями, он увидел эту свободную за Уралом нишу - региону нужна спецтехника для ведения сложных строительных работ. С мэрией идет работа по согласованию и оформлению участка под застройку на базе бывшего трамвайного депо. Предлагаемый современный сервисно-дилерский центр позволит производителям строительной и дорожной техники повысить продажи за счет оперативного лизинга техники для решения строительных задач и предоставит строительным компаниям возможность краткосрочной аренды дорогостоящих единиц техники. Основным видом деятельности этого предприятия станет продажа, передача в лизинг дорожной и строительной техники, ее техническое, гарантийное и сервисное обслуживание.

- Кто выступит поставщиками техники?

- У «Первой лизинговой компании» накоплен солидный опыт в оперативном лизинге, в том числе налажены контакты с ведущими брендовыми производителями мира. Под данный проект были проведены переговоры с рядом российских и зарубежных производителей и дилеров строительной-дорожной техники, многие подтвердили желание работать с сервисно-дилерским центром в Сибири при условии выполнения условий по гарантийному обслуживанию поставляемой техники.

Среди заинтересованных партнеров чешские заводы «STROS» «NOVOTNY», немецкие «LST Group», «Shwickert Baumaschinen und Nutzfahrzeuge GmbH», другие европейские и азиатские компании. Таким образом, есть реальная возможность привлечь в качестве поставщиков крупнейшие фирмы-производители строительной и дорожной техники мира. А наши клиенты получат уникальные возможности опробовать новейшее оборудование, увеличить материально-техническую базу без дополнительных каплю-

жений; исключить затраты, связанные с необходимостью содержания ремонтной мастерской. Подобной услуги на территории г. Новосибирска и СФО в целом не предоставляет ни одна организация, хотя в Москве и Санкт-Петербурге они реализуются. Так все предпосылки для реализации проекта оказались в нашей бизнес-группе.

- Что там предполагается построить?

- Проект предусматривает строительство:

- Бизнес-центра, состоящего из трех зданий с офисами, соединенных на уровне 1-2 этажей торговыми площадями. Офисные помещения проектируются модулями площадью от 40 кв м с возможностью объединения до 400 кв м на одном этаже.

- Сервисного центра по сервисному и предпродажному обслуживанию дорожно-строительной техники площадью 2000 кв. м.

- Два торгово-выставочных павильона для демонстрации техники общей площадью 4 тыс. кв м.

- Парковочные площадки для арендаторов и клиентов.

- В какой стадии проект находится сегодня?

- Заключено соглашение с мэрией г.Новосибирска на реализацию проекта на территории площадью 4,5 га в Ленинском районе г. Новосибирска, по ул. Троллейной, 128. К площадке подведены все необходимые коммуникации (вода, электричество, отопление, канализация). На площадке расположено производственное здание площадью около 3500 кв. м и офисное здание площадью 500 кв. м. Эти здания готовы к эксплуатации в качестве центра по торговле строительной и дорожной техникой на первом этапе развития Сервисно-дилерского центра. ЗАО «Проектно-технологическое бюро» представило эскизный проект и продолжает работу над технической документацией комплекса. С целью подготовки концепции и бизнес-плана застройки участка заключен договор с Институтом стратегии и тактики бизнеса Инвестиционной группы «Мамонов».

- Будут ли задействованы компании бизнес-группы при реализации проекта?

- Предполагается задействовать все компании строительного направления бизнес-группы «NORDАЗИЯ». Строительство будет осуществлять ЗАО СССР. Функции генподрядчика планируется передать АН «Спутник». Предусмотрены: собственная служба эксплуатации, охрана, телефония и выделенные линии интернет, парковочная площадка для арендаторов и клиентов.

- Удачного старта!



ПРЕДСТОИТ ГОД МОЛОДЕЖИ



• Указом президента РФ 2009 г. объявлен в стране Годом молодежи. Мэр Новосибирска подписал распоряжение о подготовке и проведении в 2009 г. в нашем городе мероприятий, посвященных Году молодежи. В обращении к новосибирцам говорится: *«Молодежь - это опора нашего города, его надежда и будущее. Именно в молодежи мы видим стратегический ресурс развития нашего города. Приглашаем все заинтересованные структуры и жителей принять участие в разработке общегородского плана мероприятий, посвященных Году молодежи».*

• В Новосибирске 7 ноября в рамках Инновационного межрегионального форума «Молодёжь и стратегии развития территорий» в СибАГСе прошел круглый стол «Лучшие практики работы молодежью: построение эффективного партнёрства в реализации проектов и программ, ориентированных на молодёжь», участие в котором приняли и специ-

алисты бизнес-группы «NORDАЗИЯ». На мероприятии была представлена концепция совместной поддержки молодежи.

• Отметим, что бизнес-группа «NORDАЗИЯ» давно ведет активную работу с молодежью, осуществляет программы поддержки талантливых молодых людей. Так, обучение в нынешнем семестре в Венской консерватории для талантливого новосибирского певца Павла Квашнина оплатил Фонд «Вехи», регулярно финансируются поездки на различные музыкальные конкурсы вокальной студии «Мастер класс» под руководством Светланы Ранды. Все компании бизнес-группы бесплатно стажировать студентов ведущих новосибирских вузов, наши специалисты выступают перед ними с актуальными лекциями и докладами. Бизнес-группа выступает за социально ответственный бизнес, и поддержка молодежи - один из важнейших элементов в системе социальной ответственности.

СОЛНЕЧНЫЙ КРУГ ДЕТСТВА

Новым партнером бизнес-группы стал МУ Городской центр по профилактике социального сиротства «Солнечный круг». Руководитель Центра **Андрей Павлович Стахович** сам пришел в Фонд «Вехи» с предложением о взаимодействии. Причины он видит в том, что наши задачи во многом совпадают, и девиз бизнес-группы «Объединяя усилия, достигаем успеха» поможет реализовать общие программы. В этом он нашел понимание председателя Попечительского Совета Фонда Д.В.Андреева.

Андрей Павлович рассказал: *«Основным направлением деятельности Городского центра по профилактике социального сиротства «Солнечный круг» является развитие в городе информационно-просветительского пространства по проблемам семьи и детства. Мы стремимся поднимать значимость семьи, её роли в воспитании детей, необходимости развития и укрепления семейных традиций. С этой целью мы оказываем психолого-педагогическую, юридическую поддержку разным категориям семей. Более года мы активно работаем с сайтом «Дети Сибири», который поддерживает Ваша бизнес-группа, выпускаем методическую литературу, обобщающую и систематизирующую перспективный опыт профилактической работы с семьями группы риска по социальному сиротству. В наших общих планах с бизнес-группой «NORDАЗИЯ» - работа по привлечению общественных организаций, благотворительных фондов, СМИ и*

бизнес-сообщества к участию в реализации социально-значимых проектов, направленных на профилактику социального сиротства в городе Новосибирске».

6 ноября ГЦ «Солнечный круг» совместно с Главным управлением образования мэрии города Новосибирска провел первый городской фестиваль приемных семей. Семьи, имеющие приемных детей, боролись за звание самой дружной ячейки общества. О том, как живет детям с новыми мамами и папами, можно было узнать, заглянув в фотоальбомы, которые конкурсанты подготовили специально к фестивалю. На снимках маленькие новосибирцы задувают свечи на праздничном торте, помогают маме по хозяйству, вместе с папой идут в поход... Радует то, что еще пять лет назад в нашем городе было всего пять приемных семей, а сегодня их уже 108. Организаторы фестиваля надеются, что в следующем году их станет еще больше.

А чтобы это случилось, сейчас «Солнечный круг» совместно с фондом «Вехи» готовит фотовыставку корреспондентов городских газет, которая расскажет о детях-сиротах, о семьях, которые принимают детей, о радости растить детей, которые станут настоящей опорой родителям и прекрасными жителями нашего города. Фотовыставка станет новогодним подарком всем горожанам, она будет экспонироваться в крупнейших торгово-развлекательных центрах Новосибирска.

«NORDАЗИЯ» НА СИБИРСКОЙ ЯРМАРКЕ

22-24 октября в Международном выставочном центре «Сибирская ярмарка» состоялся Сибирский бизнес-форум-2008, включивший в себя «Дни предпринимателя Сибири», международную выставку «Недвижимость. Строительство. Инвестиции», седьмую специализированную выставку деловой инфраструктуры и информационных бизнес-технологий «Деловые услуги Сибири», а также вторую специализированную выставку «Инвестиции. Кредиты. Страхование». В эти дни на Сибирской ярмарке были представлены свыше 190 предприятий Сибири, которые продемонстрировали свои возможности в развитии финансовых и строительных проектов.

Во всех мероприятиях бизнес-форума приняла участие бизнес-группа «NORDАЗИЯ».

Стенд бизнес-группы располагался в одном из самых удачных мест: в центральном ряду, недалеко от главной сцены. Нашу экспозицию украшал новый баннер, закрывающий стены, по телевизору транслировались видеоролики, на стойке с фирменным логотипом располагались буклеты и листовки. Все три дня на стенде дежурили сотрудники компаний, рассказывая об услугах и продуктах, предоставляемых нашими фирмами.

Несмотря на не очень большое количество посетителей выставки (видимо, сказался финансовый кризис), стенд «NORDАЗИИ» неизменно привлекал внимание. Его посетили более 140 человек, среди которых были как представители различных компаний (российских и зарубежных), желающих познакомиться и в той или иной форме сотрудничать с компаниями «NORDАЗИИ», так и представители властных структур, в

том числе, сотрудники мэрии, администрации и администрации полномочного представителя Президента РФ в СФО. Конечно, среди посетителей экспозиции бизнес-группы были и люди, заинтересованные в приобретении жилья от ЗАО «Сибсервисстройреконструкция», желающие приобрести транспорт или спецтехнику в лизинг по схемам ЗАО «Первая лизинговая компания».

Помимо экспозиции, в эти дни на «Сибирской ярмарке» проходило большое количество конференций, семинаров, круглых столов в рамках Сибирского бизнес-форума.

Выставка прошла успешно для «NORDАЗИИ». Специалисты наших компаний нашли новых клиентов и партнеров, познакомились с работой других фирм. Кроме того, бизнес-группа привезла с Сибирского бизнес-форума серьезные награды! Так, в областном конкурсе сайтов «Internet-проекты Новосибирской области» «СТИФ» стал Лауреатом 1 премии. А «NORDАЗИЯ» получила Большую золотую медаль Сибирского бизнес-форума в номинации «Финансовый сервис» - за креативные решения в страховом деле.

А специалисты ЗАО «АРКО-аудит» приняли участие и в выставке «СИБПОЛИТТЕХ», которая состоялась 28-31 октября на Сибирской ярмарке. Вместе с Сибирским филиалом Аудиторской Палаты России они консультировали посетителей, распространяли информационные материалы, участвовали в круглых столах. По итогам выставки заместитель губернатора НСО Г.Сапожников прислал благодарственное письмо аудиторам за активное участие в проведении этой выставки-ярмарки, тем самым высоко оценив и вклад нашей аудиторской компании.

НОВЫЙ PR ДЛЯ БИЗНЕСА

30-31 октября в Новосибирске прошла V региональная PR-конференция «Новый PR для бизнеса: инструменты и кейсы». Организаторы - региональный деловой журнал «Эксперт-Сибирь» и Агентство коммуникаций «Банзай». Традиционно конференция является коммуникативной площадкой для руководителей и специалистов PR-отделов и пресс-служб крупных компаний Сибирского федерального округа, рекламных агентств.

В ней приняли участие и PR-специалисты бизнес-группы «NORDАЗИЯ».

Цель конференции - обсудить новые технологии PR для решения бизнес-задач, а также возможности PR как инструмента влияния на рынок.

Особенное внимание было приковано к двум темам - «антикризисный PR» и «PR и инвестиции». В обсуждении было отмечено, что компании, которые пришли на рынок надолго, ведут прицельную работу по построению позитивных отношений с клиентами, партнерами, СМИ, органами власти, широкой общественностью. PR - это не просто рассылка пресс-релизов и отслеживание вышедших публикаций, а управленческая деятельность, важная для развития бизнеса в целом. Кроме того, в ситуации, когда информационный рынок насыщен и традиционные рекламные инструменты уже не дают ожидаемого результата, новые, более тонкие методы общения с аудиториями становятся все более востребованными.



СДЕЛКА ПО ПРОДАЖЕ СФ «СТИФ»

Совет директоров бизнес-группы «NORDАЗИЯ» одобрил сделку по продаже 100% пакета акций ОАО страховой фирмы «СТИФ» финансово-промышленной группе из Казахстана. Новым владельцем «СТИФ» стала фирма «ШЫҒЫС ИНТЕРИНВЕСТ KAZ». Покупателей привлекло наличие таких позитивных характеристик, как устойчивый бренд, универсальное страхование и филиальная сеть по городам Сибири. Совет директоров полагает, что получена цена за бизнес, соответствующая ожиданиям и рыночным трендам. Сумма, структура и условия сделки,

по соглашению сторон, не разглашаются, но известно, что достигнута договоренность о выполнении всех текущих обязательств перед клиентами «СТИФ».

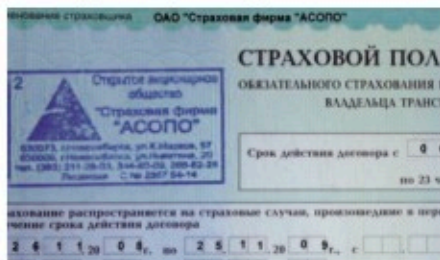
«СТИФ» в последние годы стал одним из немногих региональных игроков, сумевших выдержать высокую конкуренцию, сложившуюся на страховом рынке Сибири. В портфеле фирмы более 40 видов страхования, за последний год число представительства в Новосибирской области выросло до 24-х, налажена работа в соседних регионах, компания неоднократно выигрывала

различные конкурсы: «Новосибирская марка», «За успешное развитие бизнеса в Сибири», ряд сотрудников награждены в 2008г. памятным знаком «За труд на благо города», по итогам Бизнес-форума-2008 на Сибирской Ярмарке сайт «СТИФ» признан лучшим, большой Золотой медалью отмечены «креативные решения в страховом деле». Универсальное страхование, позитивная репутация, широкая филиальная сеть по городам Сибири сделали ее привлекательным активом для развития бизнеса в Сибири инвесторам из Казахстана.

СТРАХОВАЯ ФИРМА «АСОПО»

Теперь страховое направление в бизнес-группе «NORDАЗИЯ» представляет страховая фирма «АСОПО». Есть смысл представить ее читателям поближе.

Страховая фирма «АСОПО» основана в 1990 г. в числе первых коммерческих страховых организаций России. За все годы работы на страховом рынке страны она обеспечивает надежную страховую защиту страхователям Сибири и востока страны. Цели, которые ставила и ставит перед собой страховая фирма «АСОПО» - оказание качественных страховых услуг населению и хозяйствующим субъектам. Основные принципы работы: высокое качество услуг при максимальном удобстве и простоте оформления всех необходимых документов для страхователей; надежность и финансовая устойчивость; безусловное исполнение принятых на себя обязательств; соблюдение правил деловой этики.



В 1992 году страховая фирма «АСОПО» в числе первых начала заключать договоры добровольного страхования гражданской ответственности автовладельцев. Накопленный опыт работы специалистов фирмы с владельцами транспортных средств, наравне с опытом других страховых организаций, был использован при разработке Закона РФ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств». Неслучайно страховая фирма «АСОПО», одна из немногих Сибирских страховых организаций, с 2003 г. имеет свою лицензию на право проведения стра-

ховой деятельности по ОСАГО. На страховом рынке Новосибирской области фирма «АСОПО» является одним из лидеров по заключению договоров обязательного страхования автогражданской ответственности, занимаая более 10 % рынка.

Почти два десятка лет она участвует в решении социальных задач Сибирского региона, направляет часть прибыли на благотворительную помощь детским домам, лечебно-оздоровительным учреждениям, организациям культуры и спорта.

Уделяя внимание формированию профессиональной страховой отрасли, добросовестной конкуренции на страховом рынке, фирма «АСОПО» стала одним из учредителей Сибирской Межрегиональной Ассоциации Страховщиков, является членом Российского Союза Автостраховщиков, участвует в формировании страховой культуры.

За успешное развитие бизнеса в Сибири страховая фирма «АСОПО» пять раз удостоена звания «Надежный партнер», учрежденного Межрегиональной Ассоциацией «Сибирское соглашение», награждена медалью «Сибирской ярмарки», является лауреатом Российской общественной премии в области страхования «Золотая Саламандра». За весомый вклад в социально-экономическое развитие города Новосибирска занесена на городскую Доску Почета в 2007 году. Начиная с 2005 г., страховая фирма «АСОПО» ежегодно является обладателем звания «Новосибирская марка».

Сегодня страховая фирма «АСОПО» способна предоставить комплексную страховую защиту имущественных и личных интересов, как крупной организации, так и гражданам. Здесь можно застраховаться от несчастного случая и болезней, заключить договор добровольного медицинского страхования. Для качественного медицинского обслуживания страхователей заключены

договоры с 147 ведущими лечебными учреждениями Сибири. На выгодных условиях можно получить реальную компенсацию убытков, возникающих в связи с наступлением страхового случая по договорам страхования имущества, транспортных средств, строений, грузов, товарно-материальных ценностей. Также сложилась практика страхования рисков, связанных с профессиональной ответственностью и предпринимательской деятельностью, гражданской ответственности при эксплуатации источников повышенной опасности и ядерных объектов.



В ноябре в «АСОПО» появилась новая версия сайта www.asopo.ru. Хочется отметить нестандартный подход к идеи реализации данного проекта, который, безусловно, не останется без внимания как настоящих, так и будущих клиентов фирмы. Во главу ставилась задача удобства и простоты получения необходимой информации для клиента. При этом сайт получился симпатичным с эстетической точки зрения. На первом плане, в зависимости от того, физическим лицам или предприятиям предоставляется информация, появляется либо комната с домашним интерьером, либо уютный рабочий кабинет. И самое интересное, как с мягкого дивана, так и с удобного кресла, открывается вид через окно на улицу, на пейзаж, который меняется в зависимости от вида страхования.

НАШИ КЛИЕНТЫ - НАША ГОРДОСТЬ

ЗАО «Первая лизинговая компания» работает с различными компаниями, некоторые являются уникальными в своем роде. Сегодня мы расскажем о тех партнерах, чьи успехами особенно гордимся и чувствуем свою причастность к социально значимым достижениям. Ведь именно благодаря лизинговым сделкам они приобретают новое оборудование для оказания современных, востребованных услуг.

НЕЙРООРТОПЕДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «ОРТОС»

Людам с ограниченными физическими возможностями помогают наладить жизнь не так уж много организаций. Наш партнер ООО «Нейроортопедический центр «ОртоС» - реабилитационный центр, единственный в Сибирском регионе, более 12 лет занимается комплексной реабилитацией и лечением инвалидов с нарушением функций опорно-двигательного аппарата.

Реабилитационный центр располагает высокоэффективными патогенетическими обоснованными физическими методиками лечения, которые проводятся на современном оборудовании.

Ежегодно в Центре протезируются, проходят курс лечения и реабилитации около 1000 инвалидов всех возрастных категорий с любым уровнем ампутации, в т.ч. дети, ветераны и участники войн, локальных конфликтов и военных действий в Афганистане, Чечне.

По курсу реабилитации приезжают со всех регионов страны - Урала, Сибири, Дальнего востока и Якутии, а также ближнего зарубежья - Казахстана, Украины и т.д.

Одно из направлений деятельности центра - индивидуальное изготовление и ремонт протезно-ортопедических изделий с использованием современных импортных материалов. Благодаря собственному производству центр изготавливает протезы высокой функциональности и простоты использования.

С целью развития Нейроортопедический центр приобрел оборудование по лизинговой схеме - токарно-револьверный центр с ЧПУ SL-20THE HAAS, США.

Это уже третий заключенный между «ПЛК» и «ОртоС» договор. Наше сотрудничество успешно продолжается.

ПОМОЩЬ В ДОРОЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ЗАО «Первая лизинговая компания» участвует в крупных областных проектах. Недавно в областной администрации прошла презентация

проекта ООО «Скала» по развитию производственной базы скалистого щебеночного карьера, расположенного в п. Скала Кольцовского района Новосибирской области.

В связи с возросшими объемами дорожного строительства в области и прилегающих регионах имеется существенный дефицит щебня, возрастают требования к качеству и к характеристикам продукции.

Однако технологии и имеющееся оборудование нуждаются в обновлении, реконструкции или дальнейшем расширении.

«Первая лизинговая компания» приняла активное участие в обновлении основных фондов ООО «Скала». Сумма сделки составила 44 млн. руб.

ЗАО «Первая лизинговая компания» по проекту передаст ООО «Скала» передвижную дробильно-сортировочную установку по производству дорожно-строительного щебня мощностью 500 тыс. м³.

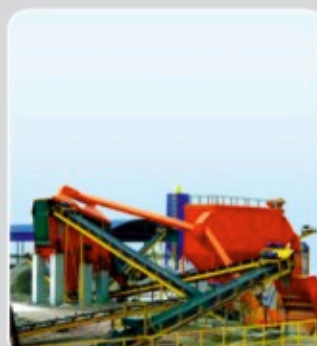
Проект получил одобрение Администрации НСО, так как полностью отвечает установленным требованиям.

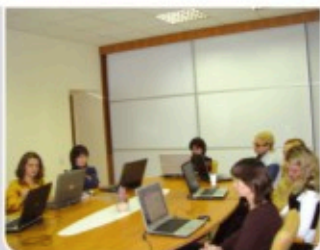
Предприятию будут предоставлены предусмотренные законодательством налоговые льготы.

ЧИСТЫЙ ГОРОД - НАША РАБОТА

С 2007 года ЗАО «Первая лизинговая компания» активно сотрудничает с ЗАО «Управляющая компания «СПАС-Дом». «СПАС-Дом» - крупная организация, работающая в сфере ЖКХ с 2006 г. Всего на обслуживании компании находится 950 домов общей площадью 2,5 млн. кв. м в Заельцовском, Дзержинском, Ленинском и Кировском районах. УК «СПАС-Дом» имеет безупречную репутацию и успешно осуществляет деятельность на рынке услуг по управлению многоквартирными домами. Так как главной целью компании является выполнение всех требований жилищной реформы по обеспечению безопасного и комфортного проживания граждан, она заинтересована в постоянном обновлении своей материально-производственной базы. Недавно по лизинговой схеме ЗАО УК «СПАС-Дом» приобрел 5 мусоровозов с боковой загрузкой КО-449-02 у ОАО «Мценский завод «Коммаш». Ранее они заключали договоры с «Первой лизинговой компанией» по предоставлению в лизинг различной спецтехники: автомобилей-самосвалов марки КАМАЗ, тракторов и погрузчиков.

Мы надеемся и на дальнейшее плодотворное сотрудничество с компанией ЗАО УК «СПАС-Дом».





УЧИМСЯ У КОЛЛЕГ

ЗАО «АРКО-аудит» уделяет большое внимание повышению качества предоставляемых клиентам услуг, в связи с чем в компании регулярно проводятся обучающие, консультационные внутрифирменные семинары. В частности, в этом году было проведено два рабочих совещания для аудиторов - в июне и в ноябре - участие в которых приняли все сотрудники департамента аудита.

Подобные семинары нацелены на разъяснение и обсуждение основных внутрифирменных правил (стандартов) по аудиту, практики их применения в целях повышения производительности, качества проводимого аудита. Основными темами стали «большие» для аудиторов вопросы: о сроках проверки, применении внутрифирменных стандартов.

Например, в июне обсуждались новые должностные инструкции аудиторов и помощников, в которых представлено четкое разграничение по функциональным обязанностям и ответственностям. Также разрабатывались и обсуждались подходы к рациональному определению общего уровня существенности, распределение его по важнейшим разделам аудита, применение уровней существенности для выборки

Поскольку аудиторские проверки проводятся сотрудниками «АРКО-аудит» на предприятиях разных видов деятельности, разных масштабов, видов собственности, то и

подходы к планированию проверок должны быть такими, которые бы удовлетворяли всем условиям.

Целью аудита является выражение мнения аудитора о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемой организации. Известно, что аудит проводится не сплошным методом, а выборочно. Однако в аудите существует определенная зависимость: чем ниже уровень существенности, тем выше аудиторский риск и значит - больше объем выборки, и от этого, соответственно, зависят сроки проверки и стоимость выполняемых услуг. На семинаре было предложено несколько разных вариантов и подходов к определению выборки.

В ноябре участники семинара обсудили также применение в практике аудита уже утвержденных генеральным директором девяти новых внутрифирменных правил (стандартов).

По словам **Тамары Андреевны Марковой**, директора по аудиту ЗАО «АРКО-аудит», «Семинары проходят в рабочей обстановке. Все сотрудники департамента считают, что они оказались очень эффективными и полезными. Следующий семинар планируем в 1 полугодии 2009 г. К этому периоду подготовим еще новые важные внутрифирменные стандарты, которые и будем обсуждать с нашими аудиторами».

АРГУМЕНТЫ НАЛОГОВИКОВ

Выдержки из Арбитражной практики.

Суд установил, что одновременно применять УСН и ОРН не воспрещается.

«Таким образом, предприниматель применял две системы налогообложения: уплата единого налога за изготовление и установку надгробных памятников и общая система за производство по изготовлению и реализации профнастила. При этом предпринимателем велся раздельный учет по отдельным видам деятельности, уплачивались соответствующие налоги и представлялись в инспекцию декларации.

По результатам камеральных проверок представляемых предпринимателем налоговых деклараций инспекцией не было выявлено каких-либо нарушений, что свидетельствует о фактическом санкционировании инспекцией одновременного применения предпринимателем упрощенной и общей систем налогообложения» (Постановление ФАС Северо-Западного округа от 28.11.2006 N Ф09-10491/06-С1).

Новое основание для отказа в вычете НДС - неудачное соседство.

Налоговая инспекция посчитала, что организация не имеет права на применение вычета.

Одно из оснований следующее: «три организации, участвующие в «схеме» ... - ООО «Дельта», ООО «Пульс» и ООО «Домарк», зарегистрированы по адресам, где фактически расположены налоговые инспекции»

(Постановление ФАС Северо-Западного округа от 13.02.2006 N А56-11765/2005).

Кто не работает... тот не получает проценты.

Инспекция сочла, что при расчете процентов суды неправильно определили количество дней просрочки возврата налога.

Выражалось это в том, что при расчете учитывались как рабочие, так и выходные дни. «По мнению Инспекции, следует учитывать только рабочие дни, поскольку в нерабочие дни организации не несут денежных потерь...»

(Постановление ФАС Северо-Западного округа от 30.10.2006)

(По данным КонсультантПлюс)

ДЕЙСТВЕННАЯ ПРОГРАММА - ОТЛИЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

За 9 месяцев текущего года в Сибирском федеральном округе введены в эксплуатацию жилые дома общей площадью 4,4 млн кв. м, при этом более половины введенного жилья (54,9 %) приходится на Новосибирскую, Омскую и Кемеровскую области. По сравнению с январем-сентябрем прошлого года объем жилищного строительства в нашем округе увеличился на 15,9 %.

Как сообщает Новосибирскстат, в Новосибирской области за 9 месяцев сдано 9,8 тыс. квартир общей площадью 789,3 тыс. кв. м жилья, больше только в Омской (831,2 тыс. кв. м) и Кемеровской (810,8 тыс. кв. м) областях. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года темпы ввода жилья в НСО увеличились на 24,7 %. В сентябре текущего года в Новосибирской области сдано 166 тыс. кв. м жилья (в сентябре 2007 года 174,4 тыс. кв. м).

В прошлом номере мы сообщили о сдаче ЗАО СССР нового дома на ул. Колхидской, 31. **Михаил Кольчугин**, генеральный директор ЗАО

СССР, прокомментировал: «Новоселье на Колхидской отмечают 190 семей. Всего по программе сноса ветхого жилья за 10 месяцев текущего года получили новое жилье от ЗАО СССР 38 семей, это 106 человек. Это означает, что обязательства по федеральной и областной программе «Жилище» ЗАО СССР выполняет по плану. На сегодняшний день все квартиры проходят процесс регистрации собственности».

Напомним, что 24 квартиры в доме на Колхидской приобретены мэрией по муниципальным контрактам. А всего в 2008 г. в нашем городе 101 семья из ветхого и аварийного фонда получила ключи от новых квартир. По словам мэра В.Городецкого, до конца 2008 г. в Новосибирске будет расселено еще 49 старых домов, 1330 человек смогут улучшить свои жилищные условия. В нынешнем году на приобретение жилья для горожан было потрачено 762 млн руб. из бюджета города и области, куплено 450 квартир.

По словам В.Городецкого, в следующем году программа сноса

ветхого и аварийного жилья будет продолжена. Конечно, кризис может внести свои коррективы, тем не менее, муниципалитет планирует в 2009 г. расселить еще 20 ветхих домов. В ближайшее время область будет представлять эту программу на федеральном уровне. Программа сноса аварийного жилья будет продолжаться еще 3 года. Соответственно, строительные фирмы, возводящие социальное жилье, имеют на ближайшее время лучшие перспективы, чем другие. Все квартиры для переселенцев мэрия закупает на торгах. В течение года цена квадратного метра держалась на отметке 42,3 тыс. руб. Сейчас она имеет тенденцию к снижению. Результаты последних торгов - 39 тыс. руб. за 1 кв.м. В среднем каждая квартира, приобретаемая для переселенцев из ветхого фонда, стоит порядка 2,5 млн руб. И очень радует, что среди 8 компаний-застройщиков, с которыми сотрудничает мэрия на предмет возведения социального жилья, - наша компания ЗАО СССР.

СТРОЙКИ ОСТАЮТСЯ ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ

Финансовый кризис, о котором сегодня так много говорят, скорректировал наши представления о возможных инвестициях, вкладах, покупках паев и т.д. Вопрос, что же станет с нашими личными деньгами, сбережениями завтра, куда их вложить, чтобы не обесценить, стал более чем актуальным. Хотя в ситуации нестабильности на финансовом рынке прогнозировать что-либо очень сложно.

Безусловно, людям, у которых есть сбережения в банках, сумма которых не превышает 700 тыс. руб., можно не беспокоиться - эти вклады застрахованы государством и будут выплачены при любом, даже худшем варианте развития ситуации. Даже если число банков сократится, государство гарантирует возврат частных вкладов.

Недвижимость все последние годы была наиболее привлекательным сегментом для вкладывания средств. Основное и неоспоримое достоинство инвестиций в недвижимость - это их надежность, даже в условиях финансовой нестабильности рынка, - считают многие аналитики. Банк может разориться, предприятие, акции которого приобретены, - обанкротиться. Недвижимость имеет существенно меньшие риски: ее невозможно потерять, украсть, дефолты и прочие экономические потрясения способны лишь несколько изменить ее цену, да и то, как правило, вре-

менно. Основная угроза при покупке новостройки - риск замораживания строительства. Поэтому репутация компании, наличие нескольких строящихся объектов разной степени готовности, госзаказа являются факторами, обеспечивающими надежность покупки новостройки.



Жизнь идет полосами, за периодом стагнации обязательно будет рост, а значит, и быстрая капитализация на рынке недвижимости. Анализ цены квадратного метра жилья в крупных городах показывает, что капитализация городского жилья составляет в среднем 65% в год. Конечно, таким ростом могут похвастаться далеко не все даже успешные компании. Некоторые эксперты высказывают мнение, что ресурс роста цен на недвижимость сегодня практически исчерпан. А это значит, что

вложения в недвижимость с целью ее перепродажи вряд ли будут рентабельны. Но не стоит забывать, квартира нужна многим людям для того, чтобы качественно жить, расширять имеющуюся жилплощадь для семей средних лет, покупать жилье молодежи, и эти процессы никакой кризис не остановит. Недвижимость также может приносить дополнительный стабильный доход, если сдавать ее в аренду - окупаемость недвижимости за счет сдачи ее в аренду, происходит в больших городах в среднем за 8-10 лет.

Есть точка зрения, что в кризисные периоды лучше всего приобретать жилье на вторичном рынке. Но не стоит забывать о рисках, связанных с покупкой «вторички» жилья, а именно, прозрачности сделки купли-продажи. Да и цена таких квартир не имеет значительного потенциала роста. Если брать квартиру по ипотеке, появляются и другие «но» - ограничения на год постройки, этажность дома.

Большое значение имеет месторасположение приобретаемой квартиры: ведущееся в непосредственной близости строительство промобъектов может значительно снизить ее стоимость, а открытие станции метро - так же значительно повысить.

Так что ЗАО СССР продолжает строительство для тех, кто хочет жить в качественных квартирах в скором будущем.

ПИК НАГРУЗКИ НА ВРАЧЕЙ

Осень и весна - пора обострений хронических заболеваний. Поэтому люди, которые знают о наличии у себя таких болезней, стараются подготовиться к этим периодам, провести заранее профилактический курс лечения.

Многолетний мониторинг обращений в наш Центр показывает, что наибольшая обращаемость отмечается в марте, апреле, сентябре, октябре и ноябре. В летний период отмечается некоторый спад не только из-за отпускного периода у населения, но в том числе и из-за отпусков у специалистов Центра.

В январе - удлиненные каникулы, в декабре - подготовка к новогодним праздникам. В это время все как-то переориентируется со своего здоровья на другие заботы. Но к середине января обычно, если нет сильных морозов, поток наших клиентов начинает восстанавливаться.

Со второй половины октября этого года сложилась стойкая динамика роста посещаемости Центра. В настоящее время запись к специалистам Центра осуществляется от 3 дней до 3 недель.

Нужно отдать должное нашим клиентам - практически никто не воз-

мущается такой ситуацией. Понятно, что, если кому-то экстренно нужно попасть к специалистам, администраторы стараются решить положительно вопрос и наши врачи никому не отказывают.

Центр в последнее время работает с полной загрузкой. Наибольшие пики приходятся с 8 до 11 часов и с 16 до 20 часов, причем редко Центр закрывается в восемь часов вечера. Такая ситуация обусловлена несколькими причинами. Во-первых, у нас сформировавшийся клиентский портфель - люди несколько лет наблюдаются у наших специалистов.

Второе - большое число договоров со страховыми компаниями, позволяет расширять клиентскую базу без широкой рекламы. Конечно, работа по рисковому добровольному медицинскому страхованию очень сложна для специалистов Центра. Многообразие программ, варианты ограничений и исключений медицинских услуг заставляют врача и администраторов Центра постоянно держать в голове дополнительную информацию. В период формирования реестров и счетов, менеджерами проводится дополнительная техническая и медико-экономическая

экспертиза, поднимается большое количество медицинской документации, осуществляется кодирование оказанных медицинских услуг с дополнительным контролем выполненных объемов.

В последнее время мы вынуждены ограничивать заключение договоров ДМС со страховыми компаниями. Нам понятно их желание работать с нашим Центром - мы зарекомендовали себя на рынке медицинских услуг как профессиональное, стабильное лечебно-профилактическое учреждение.

В то же время неотъемлемой составной частью профессиональной деятельности Центра, непосредственно влияющей на качество наших услуг, является неукоснительное соблюдение требований санитарных норм и правил (СанПин), диктующих максимальную «пропускную» способность Центра.

Взвешенная ценовая политика, постоянный контроль качества оказываемых медицинских услуг и оптимальный набор обследований, необходимых для постановки диагноза, позволяет нашим клиентам получать услуги по главному критерию «цена-качество».

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЛЕЧЕНИЯ ВАРИКОЗА

Варикозное расширение вен выражается в их мешковидном расширении. По статистике женщины болеют этим видом заболевания в 3 раза чаще мужчин. Существенное значение в возникновении варикозного расширения вен имеют прежде всего врожденная слабость венозной стенки, аномалии сосудов, а также изменение эластичности мышечного слоя. Скорость самого кровотока в расширенных венах обычно замедляется, что нередко приводит к образованию в них тромбов.

Современное лечение варикозной болезни - это комплексное применение наиболее эффективных и научно обоснованных методов, направленных на выключение пораженных венозных сосудов и создание условий для нормализации венозного кровотока в ногах. Бурное развитие малоинвазивной хирургии и совершенствование медицинских технологий привело к появлению революционных методов в лечении варикозной болезни.

Специалистами Центра «Новые медицинские технологии» внедрено в повседневную практику наиболее современное достижение в этой области. Это - лазерное лечение варикозной болезни, которое не уступает по эффективности операциям.

Суть метода заключается в введении лазерного световода (зонд

диаметром 1 мм) в просвет варикозной вены через прокол кожи (рис 1). Под контролем ультразвукового сканера световод располагается в пораженном участке вены (рис 2). После правильной установки световода вокруг вены, под контролем ультразвука вводится слабый раствор новокаина или другого анестетика, что позволяет сделать процедуру практически безболезненной. Затем флеболог производит собственно процедуру лазерной коагуляции. Включая лазер, он выводит световод из вены и при этом полностью «заваривает» ее (рис 3 и 4).

После процедуры на ногу одевается компрессионный чулок (фото 1) и пациент может сразу идти домой.



Преимущества лазерного лечения:

- Отличный косметический результат - минимально инвазивная процедура, проведение которой не требует разрезов.
- Полная амбулаторность: вся процедура занимает 30-40 минут.
- Комфортность послеоперационного периода.
- Отсутствие необходимости общей анестезии.
- Возможность приступить к легкому труду в тот же день.
- Высокое качество жизни после лечения: отсутствие болезненных ощущений и специальных процедур после лечения.
- Лечение не требует много времени и больших отвлечений от основных занятий.

Возможно применение и других современных минимально инвазивных методов лечения варикоза: Foam-form склеротерапия, ЭХО-склеротерапия и др.

Для выяснения, есть ли у вас варикозная болезнь, выбора методов лечения и профилактики необходима консультация флеболога (хирург, занимающийся лечением заболеваний вен) и УЗИ вен. В нашей клинике вы можете сделать это одновременно у одного специалиста.

Запись на консультацию флеболога проводится в регистратуре.

ЛЕТНИЕ ПУТЕШЕСТВИЯ

В рубрике «Летние путешествия» сегодня представлены рассказы сразу от трех путешественников. Мы уже сообщали, что этим летом четверо сотрудников ЗАО «Первая лизинговая компания» вступили в законный брак. А какая свадьба без медового месяца? Наконец новобрачные вернулись из свадебных поездок и охотно поделились своими впечатлениями.

ОТПУСК - КАК МЕДОВЫЙ МЕСЯЦ!

Вячеслав Ткаченко, начальник юридического отдела:

- Наш медовый месяц прошел в Великом городе-герое Санкт-Петербурге, городе - северной столице России. Мы посетили Петропавловскую крепость, домик Петра, Петергоф, Царское село, храмы и дворцы. Белые ночи, к сожалению, мы не застали, так как были в сентябре, но впечатлений осталось масса. Весь город пропитан духом величественности и роскоши. Почти каждое здание в Петербурге - это памятник архитектуры, ведь это единственный город в мире, который изначально проектировался как столица. Как жаль, что в Новосибирске не разводятся мосты!

Юлия Актентьева, менеджер по лизингу:

- Мы с мужем провели незабываемый медовый месяц в Турции, в районе Кемер. Во время экскурсий мы посетили множество мест, которые являются гордостью этой солнечной страны.

В первый же день мы посетили Хамам (турецкую баню). Считается, что Хамам - это Храм, где омовается душа. Турецкая баня является таким же важным элементом турецкой куль-

туры, как и русская баня для россиян.

Незабываемые впечатления остались от посещения античного города Эфес и от Памуккале с бассейном Клеопатры.

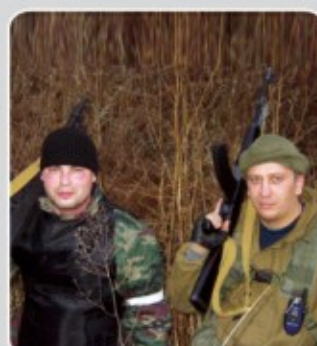
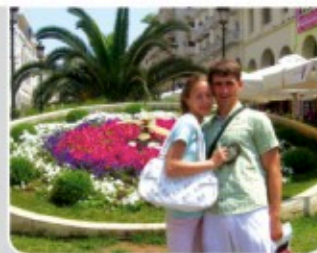
Эфес на сегодняшний день является самым большим и лучше всего сохранившимся античным городом в мире. Город был основан в 11 веке до н.э. Здесь можно побродить по древним улицам, заглянуть в римские бани, огромный амфитеатр.

Одним из чудес Турции является Памуккале. Более 2 тыс. лет бесчисленные термальные ручьи текут по снежно-белому меловому плато, образуя в мягкой породе террасные бассейны и сталактиты, которые и получили название «Хлопковый замок» (так переводится с турецкого слово Памуккале).

Турция привлекла нас своей богатой историей, культурой, красивыми пейзажами, гостеприимством и оставила в наших душах только положительные эмоции и воспоминания!

Анастасия Савченко, менеджер по лизингу:

- Свое свадебное путешествие мы провели в Греции на полуострове Халкидики. Чистое, голубое Эгейское море, Олимпийские горы... Обо всем этом у нас остались незабываемые воспоминания. На большом пиратском корабле, мы совершили путешествие вокруг полуострова Афон, где находится независимое монашеское государство. Экзотика этой страны, ее история, национальные особенности оставили неизгладимые впечатления. Нам было жаль расставаться с романтикой и теплой атмосферой, которая царила во время нашего путешествия.



СТРАЙКБОЛ - ИЩЕМ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ!

Страйкбол - это новая спортивная игра XXI века, максимально приближенная к настоящим боям. Она обеспечивает заряд адреналина, командную сплоченность и незабываемые впечатления! Важно, что предусмотрены все необходимые меры защиты тела от ударов шариками. Кто пробовал, легко становится фанатом.

Приглашаем всех желающих принять участие - независимо от пола,

возраста и физической подготовки. Просьба всех заинтересованных позвонить **Максиму Николаевичу Басалаеву по моб. тел. 8-913-788-9500** до 3 декабря и подтвердить участие. Если 3 декабря мы наберем минимум 10 человек, то в субботу, 6 декабря, организуем битву, которая состоится при любой погоде. Все вопросы по организации, стоимости участия и правилам турнира по указанному телефону!

«СУНДУЧОК» ПОПУЛЯРЕН!

Всем, ко ищет оптимальное соотношение цены и качества отдыха, напоминаем: есть такое место, это база отдыха «Сундучок»! Боимся огорчить кого-то, но первая неделя января уже занята, ведь каждому хочется в дни новогодних каникул поиграть в снежи чистойшим снегом! Но впереди еще столько выходных, когда только на базе вас будет

ждать отличный релакс. По-прежнему актуальны шашлыки на открытом воздухе, горячая сауна, караоке. Здесь Вы сможете прекрасно отметить с друзьями день рождения, свадьбу, корпоративные и личные праздники. Приглашаем всех желающих отдохнуть на базе отдыха «Сундучок».

По вопросам размещения звонить **Ивану Литасову, тел. 8-905-954-88-44.**

ВЕТЕР СТРАНСТВИЙ

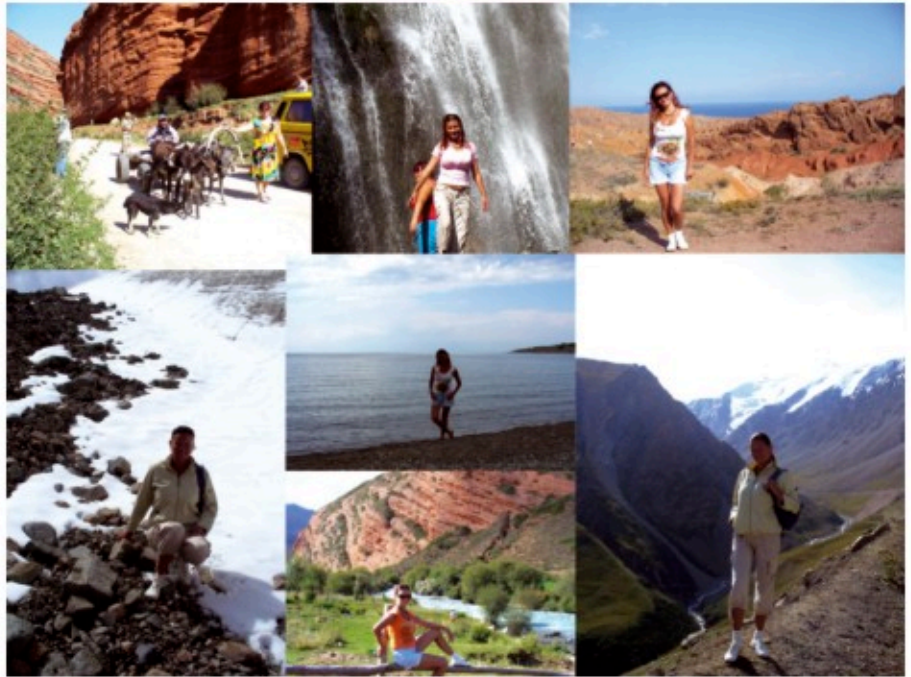
Врач-стоматолог НМТ **Яна Фёдорова** отпуск провела в Киргизии, на озере Иссык-Куль. В нашей газете она делится впечатлениями от отдыха:

- Самое яркое впечатление - это само озеро Иссык-Куль. Оно удивительно чистое - на огромной глубине видно дно! Испытываешь бурю эмоций, когда купаешься в этом теплом озере, а вокруг видишь заснеженные вершины гор.

Я посетила множество экскурсий, в основном на уникальные природные объекты: ущелья, водопады.

В Киргизии очень красивая природа, позволяющая полностью отдохнуть от городской суеты. Кроме того, мне удалось побывать в настоящей юрте и попробовать блюда национальной кухни!

Киргизы очень приветливые, русский язык знают практически все. Так что поездка в Киргизию может стать достойной альтернативной отпуску в классических «отпускных странах»!



С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!

Все ближе и ближе зима... С одной стороны - погода все холоднее и дни все короче, а с другой стороны - все ближе к нам Новый год и новогодние каникулы, праздники, веселье, подарки.... А пока до Нового года оставалось время, можно было прорепетировать его празднование, отмечая праздники ноября.

Самым главным, конечно, стал День народного единства (4), в первую очередь из-за удлинившихся выходных. Однако, наверняка остались и те, кто отметил День Великой Октябрьской социалистической революции (7).

Поводом для репетиции новогоднего торжества мог стать и День рождения Деда Мороза (18)!

Среди профессиональных праздников, пришедшихся на ноябрь, - День милиции (10), День специалиста по безопасности (12), День социолога (14), День участкового (17), День работника стекольной промышленности (19), День работника налоговых органов РФ и одновременно День бухгалтера (21), День оценщика (27). Поздравляем представителей

упомянутых профессий, работающих в бизнес-группе!

Кроме того, в ноябре был Всероссийский день призвания (15) и Международный день студентов (17), которые тоже можно считать отчасти профессиональными праздниками.

Была возможность отметить Всемирный день качества (13), Всемирный день географических информационных систем (15), Международный день, посвященный терпимости (16), Всемирный день туалета (19), Международный день отказа от курения (20), Международный день философии (20), Всемирный день приветствий (21), Всемирный день телевидения (21), Всемирный день информации (26) и Международный день защиты информации (30).

Отдельно хочется сказать о таких важных событиях, как Всемирный день мужчин (1), Всемирный день ребенка (20), День матери России (30). Мы поздравляем всех мужчин, которые оберегают своих женщин, всех матерей, которые ежедневно дарят любовь и заботу своим детям, и всех детей (все мы для кого-то дети!),

которые радуют своих родителей! Пусть во всех семьях царят всегда мир и согласие!

И конечно, не обойдемся мы и без поздравлений ноябрьским юбиляром!

В ноябре отметили юбилейные даты **Подсосов Николай Алексеевич**, генеральный директор ЗАО «Первая лизинговая компания», **Луневская Ольга Владимировна**, аудитор по общим вопросам ЗАО «АРКО-аудит»; **Егорычев Сергей Николаевич**, главный инженер ЗАО СССР; **Феоктистов Дмитрий Владимирович**, руководитель группы электротехнического отдела и **Семехин Евгений Игоревич**, водитель отдела изысканий ОАО «Сибгипрокоммунводоканал».

Сердечные поздравления всем родившимся в ноябре!

**Пусть день короче, ночь длиннее -
Ваш праздник только веселее!
Улыбкой, радостью, любовью
Пусть Ваши полнятся сердца.
Желаем счастья и здоровья,
И в добрый путь на многие года!**

«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:
Ольга Калужная (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
Светлана Елишева (ОАО СФ «АСОПО») тел.: (383) 344-60-09, e-mail: asopo@asopo.ru

Денис Черкасский (ЗАО СССР) тел.: (383) 361-07-89, e-mail: cdb@sssr.biz
Анна Христолюбова (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: ООО «Мастер Колор»
Новосибирск, ул. Фрунзе, 4, оф. 214, e-mail: mc@nsknet.ru

Отпечатано в типографии «Дар», ул. Фрунзе, 4
Тираж: 450 экз.. Распространяется бесплатно.