

№2 (37) 2013

ГОРОД мастеров

Корпоративный журнал ГК «Alina». Выходит с 24 мая 2005 года



**НУЖНЫЕ
ЛЮДИ
В НУЖНОЕ
ВРЕМЯ**

**К ЧЕМУ ПРИВОДИТ
БЕСХОЗЯЙСТВЕННОСТЬ**

НОВАЯ РУБРИКА!

**ВЫБОР ПРОСТ:
ALINAMARKET**

Alina
ГРУППА КОМПАНИЙ

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ



Лето... Для каждого это время года связано с чем-то своим. Кому-то оно напоминает лишь об удушающей жаре, для кого-то лето – ожидаемый отпуск, для иных – любимое время года, долгожданное тепло. Для всех Алиновцев лето – это в первую очередь жаркий сезон. А значит – каждое лето становится очередной маленькой победой в серии больших побед Компании.

Чтобы каждого эти победы радовали, а не лишь выматывали, нам всем нужно действовать четко и слаженно, и понимать: каждый из нас – звено общей цепи, бесценная часть единого механизма, та самая часть, от которой зависит работа целого. Работа – это не только постоянный труд, это скорее постоянный прогресс, оптимизация, поиск наилучших решений, умение быстро ориентироваться в потоке событий и принимать правильное решение. И это ни в коем случае не бремя, не рутинная – напротив, это радость достижений, лучший способ самореализации и творчества.

Хочу рассказать коротенькую притчу, друзья. Есть такое поверье, что каждому при рождении бог вкладывает в руку песчинку, из которой потом человек растит камень своих достижений. И вот встретились как-то два человека, из которых один, замученный и усталый, катил огромный булыжник, а второй шел налегке и улыбался миру. И первый спросил: «Бедный, ты так ничего из песчинки и не вырастил? Ты обманул все надежды бога!» Второй же лишь удивленно взглянул на него, и ответил: «Нет, что ты – я старательно расщупываю свой камень, и меня радует результат!» Потом он раскрыл ладонь, на которой... переливался всеми цветами радуги бесценный бриллиант! Не превращайте работу в булыжник, друзья, и помните – каждый человек может вырастить уникальный драгоценный камень на радость себе и людям!

К чему я это? К тому, что каждое лето и каждый сезон, как ни крути – проверка на прочность. И все мы знаем, как приятно видеть достойные результаты – те самые драгоценные камни, становящиеся прочной основой и будущего процветания Кампании, и нашего личного будущего. Пусть это лето будет для каждого Алиновца поводом для гордости, и покажет, что каждый из нас способен на большее. Ведь все мы знаем, как важно **ВЕРИТЬ В СЕБЯ И ПОБЕЖДАТЬ!!!**

**Ваша Виорика Бектурганова,
редактор**

**Корпоративная газета
Группы компаний «Alina»
«Город мастеров»
Периодичность:** 1 раз в 2 месяца
Собственник: ТОО «Alina holding»,
Генеральный директор Николай Бударгин.
Редакционная коллегия: Майя Леонова,
Дина Умарова, Ульяна Сут,
Александр Филипкин, Ерлик Балфанбаев,
Элеонора Искакова, Артем Тихонов, Светлана Пан
Редактор: Виорика Бектурганова
Арт-директор: Андрей Шапкин

Дизайн и верстка: Элла Бычек
Консультант по юридическим вопросам:
Светлана Пан
Консультант по безопасности: Александр Филипкин
Адрес редакции: г. Алматы, 050050, ул. Казыбаева, 20.
Тел.: +7 (727) 233 65 98, 279 13 26.
**Газета зарегистрирована в Министерстве
культуры, информации и спорта
Республики Казахстан.**
Регистрационное свидетельство
№ 8249-Г от 18 апреля 2007 г.
Тираж: 1000 экз.

СОДЕРЖАНИЕ

ДАЙДЖЕСТ

стр. 2

С днем рождения,
«Сказка»!!!

ДАЙДЖЕСТ

стр. 3

2 года успеха!



АКТУАЛЬНО

стр. 4

МЕДИАНА 2013 -
вести с передовой
горячего сезона

ТЕМА НОМЕРА

стр. 8

К чему ведет
бесхозяйственностьТЕРРИТОРИЯ
ГОРОДА МАСТЕРОВ

стр. 10

Ориентация -
ЗАПАД!

ЛИЧНОСТЬ

стр. 16

По жизни с Любовью

ВЫБОР ПРОСТ.
ALINAMARKET

стр. 18

Смена пола.
Часть 1

МАСТЕР-КЛАСС

стр. 20

ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА
РЕМОНТА:
Наливные полыМАСТЕРСКАЯ
ТВОРЦА

стр. 22

Decorex: 5 лет творчества
и красоты!МАСТЕРСКАЯ
ТВОРЦА

стр. 25

Тест-драйв от Decorex

МАСТЕРСКАЯ
РОСТА

стр. 26

Растут Алиновцы –
растет «Alina»КОДЕКС
МЕНЕДЖЕРА

стр. 24

Управленческая
компетентностьМАСТЕРСКАЯ
СЧАСТЬЯ

стр. 30

Экстремально
сказочные выходные
в горах

АКТУАЛЬНО

стр. 34

Чистая Родина -
чистый мир!



С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ, «СКАЗКА»!!!



Белый кролик, как известно, приводит на чаепитие в страну чудес, а ушастый филин – на День Рождения в «Лесную Сказку». Да-да, нашему горному курорту исполнилось 2 года! И все Алиновцы знают: наша любимая «Сказка» даст фору любой волшебной стране.



На самом деле «Сказке» гораздо больше двух лет. Еще в советские времена здесь была зона отдыха и детский лагерь, любимый многими алматинцами. Но в непростые перестроечные годы все пришло в запустение, и даже добраться сюда было непросто. Да и продравшись по плохой дороге туда, где раньше жила сказка, можно было найти лишь руины и запустение. Однако в сказках, особенно – добрых, время порой идет вспять. Алиновцы помнят, как волшебным образом появились на месте пустырей и заброшенных зданий любимые нами аттракционы: скалодром, веревочный парк, уникальный супер-троллей, а также площадка для пейнтбола, квадроциклы, конюшни с замечательными резвыми лошадками, лыжные и баллонные трассы, бугельный подъемник, и многое другое. Это ли не чудо? Так что теперь, вот уже два года, обновленная «Лесная Сказка», ставшая местом отдыха для всей семьи, ждет в гости и является местом проведения самых различных мероприятий. Мы организовывали экоакции, праздновали здесь масленицу, фестиваль активного отдыха, и многое другое.

Неудивительно, что день рождения «Лесной Сказки» отмечался бурно и многолюдно. Встречал гостей, конечно, сам Филин Угу,

участвовавший с гостями курорта в танцевальных мастер-классах и веселых играх. В программу праздника входило и настоящее цветотепредставление – полюбившийся алматинцам праздник красок «Холли». Дети и взрослые с удовольствием принимали участие в многочисленных конкурсах – за это полагался бесплатный аквагим. Как водится, на празднике, подаренном «Сказкой» каждый нашел что-то по душе. Творческие личности посещали мастер-классы от hand-made-мастеров, обучаясь рисовать и красить гипсовые статуэтки, сторонники активного отдыха облюбовали скалодром и прочие аттракционы, получив возможность проверить свои силы и ощутить себя участниками игр вроде «Форт Боярд», а любители природы отправились в двухдневный поход.

Поздравить нашу «Сказку» пришли не только жители и гости яблочной столицы, но и многочисленные СМИ, оценившие по достоинству быстрый рост, семейную ориентированность и социальную активность нашего горного курорта.

Поздравим наше лесное чудо с днем рождения и мы, друзья! Надеюсь, все помнят – лето еще не закончилось, и в «Сказке» еще пройдет немало мероприятий, фестивалей и праздников. Следите за событиями и приезжайте в гости! ■



2 ГОДА УСПЕХА!

25 апреля Лакокрасочному цеху города Семей исполнилось два года. Редакция газеты «Город мастеров» встретила с начальником цеха Константином Алехиным и побеседовала о будущем, настоящем и прошлом цеха.

Константин Алехин, Начальник Лакокрасочного цеха, Филиал г. Семей, Дивизион «Alina Pro»:

Лакокрасочному цеху в филиале города Семей в апреле исполнилось два года! За это время, упорным, добросовестным трудом, методом проб и ошибок мы научились многому. Мы расширили ассортимент водно-дисперсионных красок, клеев и грунтовок, успешно увеличили объемы производства, у нас сформировался крепкий сплоченный коллектив, который работает с начала запуска цеха.

В этом году мы установили оборудование для линии Decorex, и теперь мы можем выпускать весь ассортимент готовой продукции. Более того, запуск линии Decorex будет впервые производиться на сырье собственного производства!

Даже не верится, что два года назад мы выпустили первые банки с краской.

В запуске лакокрасочного цеха участвовали все подразде-



ления, огромный вклад в производство ЛКП внес каждый. Мы хотим сказать особое спасибо ремонтно-механическому цеху и лаборатории за оперативную работу и помощь!

От себя могу добавить, что сейчас я по-настоящему уверен, что в Казахстане наша Компания «Alina» была и будет двигателем такой отрасли химической индустрии, как лакокрасочное производство.

Развитие нашей Компании в плане упрочнения сырьевой базы, лабораторных методов проверки готового продукта и совершенствования технологии про-

изводства дает возможность понять, что ограничений в этом ремесле нет. Нашу отрасль производства можно сравнить с работой художника, который рисует с воображением, проявляя свое творчество и талант. Так и мы, Алиновцы, работаем, формируя культуру строительного производства, при этом удовлетворяя потребности наших клиентов. ■

**Константин Алехин,
Начальник
Лакокрасочного цеха
филиал г. Семей,
Дивизион «Alina Pro»**

МЕДИАНА 2013

— ВЕСТИ С ПЕРЕДОВОЙ ГОРЯЧЕГО СЕЗОНА

Вести с горячей передовой жаркого сезона Алиновцы всегда ждут с нетерпением. Бурлят страсти, наша Компания рвется к победным результатам, а с ней и все мы стремимся выдать наилучшие показатели во всем – будь то производство, продажи или рекламные кампании, поддерживающие имидж брендов ГК «Alina». Итак, медиана – срединный отчет о ходе горячего сезона, о наших успехах и сложностях, о возникающих задачах и о том, как мы с ними на всех фронтах справляемся!

ЕРГАЗЫ САСАЕВ,
заместитель генерального
директора по производству,
Дивизион «Alina Pro»,
г. Алматы:

- Как известно, у нас на производстве с каждым годом идет прирост планов-показателей и по ЛКП, и по ССС. Например, в среднем в 2011 по отношению к 2010 у нас прирост составлял до 35%, в 2012 по отношению к 2011 – до 28%, в этом году ожидается прирост не менее 18%. Факт прироста в плановых показателях

запустить 3-ю смену на производстве и перейти на скользящий график. Пока хорошо поддерживали вовремя сделанные запасы. Сейчас стоят вопросы по обеспечению некоторых видов сырья, что-то ожидается в ближайшем будущем, но в целом планы выполняем. Кроме того, мы сделали запасы по готовой продукции, так что срывов по продажам быть не должно. Сейчас все зависит от обеспечения и работы департамента логистики, мы со своей стороны стараемся вовремя сделать все, от нас зависящее.

Конечно, мы разрабатываем мероприятия, со стороны руководства лаборатории и технологов принимаются все меры, чтобы не допустить подобное в дальнейшем. Была выдвинута инициатива – обучить постоянных работников, которые смогут потом обучать временных работников, так будет быстрее и эффективнее. Также есть кое-какие замечания по учету со стороны нашего внутреннего аудита. Но мы стараемся все скорректировать в кратчайшие сроки.

Насчет прогнозов могу сказать одно: учитывая, что планы

МЕДИАНА 2013

Надо сказать, радует тот факт, что многое было сделано своевременно. Если бы в прошлом году мы не провели качественную модернизацию и оптимизацию оборудования, то в этом году, конечно, с такими планами мы бы не справились.

ощущается сильно. К примеру, южный регион сейчас работает хорошо, тот завод, что расположен у нас в Алматы, и обеспечивает юг Казахстана, Бишкек и Кыргызстан прирос за эти месяцы по плану процентов на 20-25.

По Семейю такого большого прироста нет, планы выполняются в штатном режиме. Большие планы этому филиалу выставлены по обеспечению нашей Компании сырьем, то есть мраморной мукой. Сейчас в Семейе производство ТНМ работает на предельной мощности. Однако мы понимаем, что если не выполним этот план, Компании придется закупать муку на стороне, поэтому стараемся всеми усилиями обеспечить ГК «Alina» собственным сырьем. Дополнительные усилия сейчас прикладываются и по Актобе. В прошлом году мы ввели там в эксплуатацию линию серых смесей, запустили мини-установки, уже год на них работаем. Пришлось набрать много людей и обучить их, в сезонный период мы нанимаем временных сотрудников. Есть сложности из-за текучести персонала. Кроме того мы дополнительно модернизируем имеющееся у нас оборудование силами нашей техслужбы.

Сезон в целом тяжелый. В связи с объемом роста планов по ССС нам пришлось в этом году

Надо сказать, радует тот факт, что многое было сделано своевременно. Если бы в прошлом году мы не провели качественную модернизацию и оптимизацию оборудования, то в этом году, конечно, с такими планами мы бы не справились. Все профилактические работы были нами произведены в зимний период, как в плане оборудования, так и на технических средствах, автомашинах, передвижных автокарах, кроме того в этом году Компания дополнительно нам позволила приобрести кары, 13 единиц. Мы их сейчас высылаем по регионам, распределяем на ССС и ЛКП.

Из моментов, которые разочаровывают, в первую очередь назову рекламации и брак. Если в 2012 году весомых рекламации было 4, то в 2013 их уже 3... Причем в прошлом году все рекламации получили во втором полугодии, а сейчас только половина сезона 2013 пройдена.

с каждым годом растут, нам надо уже осваивать новые регионы, запускать дополнительное производство. Стратегический план на данный момент дорабатывается, проект готовится.

МУХТАР МУХТАРОВ,
Начальник отдела
управления брендами,
Дивизион «Alina Management»,
г. Алматы:

- Что касается ситуации по брендам, конечно, у каждого из них свои сильные моменты и свои сложности, нуждающиеся в корректировке. До конца года во всех регионах Казахстана висят билброды, на которых показано, что AlinEX перешел в новый мешок, и приобрел уникальную экологичность, то есть не содержит тяжелых металлов. Появился на прилавках продукт AlinEX AQUAPROOF – двухкомпонентная гидроизоляция. Продукт в

Насчет прогнозов могу сказать одно: учитывая, что планы с каждым годом растут, нам надо уже осваивать новые регионы, запускать дополнительное производство.

линейке с прошлого года, но продается 2 месяца, и могу отметить, что старт был хороший. Вышел AlinEX GLATT в новом мешке. Теперь на нем есть ручка, его удобно переносить, а главное – это почти исключает риск под-

делки, что позволяет нам обезопасить КПП. Кроме того проходят определенные трейд-акции с целью создания наиболее выгодных условий для наших клиентов, чтобы повысить их лояльность и их заинтересованность в работе с нашей продукцией.

Одним из важных социальных моментов является наша работа над установкой памятника Модулю архитектору Ле Корбюзье. Сейчас мы отправляем письма на «Атакент» и в швейцарский город Ла-Шо-де-Фон, родину Ле Корбюзье. Работа над памятником идет полным ходом.

По бренду НАШИ дела обстоят хорошо. Выполнение плана: май – 104%, апрель – 117%,

в соотношении цена/качество. Из POS-материалов бренд поддерживается баннерами, листовками, плакатами и муляжами.

По Decorex план выполняется слабо, в районе 75-85%. В этом месяце по Decorex возникла еще

определенных мероприятий, направленных на помощь торговой команде: например, направленных на увеличение ассортимента на полке, и прочее. Невелико число клиентов (не более 30%), которые способны рассказать по-

Сейчас продолжается работа над стратегией развития бренда. После проведенных нами исследований было выявлено, что степень влияния на покупку декоративной продукции примерно на 54% определяется самим пользователем. Соответственно, сейчас разрабатываемые мероприятия ориентируются по большей части на него.

одна проблема: мы не можем выпускать самый ходовой продукт («мюнхенские» штукатурки) из-за отсутствия белого цемента. В некоторых филиалах уже есть out-of-stock-и. В то же время у бренда Decorex был день рождения – 5 лет, все прошло очень хорошо, сотрудникам была предоставлена возможность ознакомиться с технологией работы с продуктами бренда, и убедиться, что это действительно легко и просто. Поэтому мы надеемся, что это принесет свои результаты и внутри Компании, и вне ее. Сейчас продолжается работа над стратегией развития бренда. После проведенных нами исследований было выявлено,

купателям разницу между продуктами Alina Paint (например: FASSADE и FRONTA, UNI и OPTIMA), то есть они просто не знают преимуществ продуктов Alina Paint. У торговой команды слабый фокус на создание дис трибуции по новым продуктам. Все это вместе и некоторые другие моменты отрицательно сказываются на выполнении планов. Сейчас идут работы по запуску некоторых специальных акций, готовится к внедрению система мотивации и мероприятия, направленные на увеличение числа маляров-приверженцев бренда Alina Paint. Новые продукты, выпущенные брендом, показывают себя с лучшей стороны: MAGIC, EVRIKA, METALIKA, и прочие.

По бренду Alina все неровно. Если говорить о гипсокартоне, то наш завод работает на полной мощности и гипсокартон расходуется хорошо. Причем удалось добиться действительно высокого качества продукции, это большой плюс. А вот по пене есть сложности: большой объем баллонов профессиональной пены, включая очиститель, с проблемным сроком годности. В этом направлении еще предстоит немало работы. В то же время по бытовой пене ситуация нормальная.

По бренду G-Ex мы стабильно не дотягиваем около 10% до выполнения плана. Из продуктов выпускается по-прежнему гипс, также появились такие продукты, как строительный песок Build Sand, песок для детплощадок Baby Sand, и песок для травы Grass Sand. Сейчас разрабатывается мешкотара на 30 кг для продажи мраморной крошки.

март – 108%, февраль – 102%, январь – 111%. НАШИ – это малобюджетный бренд, так что мы не проводим специальных рекламных мероприятий, здесь стратегия и тактика иные. Мы ведем жесткий контроль ценообразования, чтобы сохранить максимальную конкурентоспособность

что степень влияния на покупку декоративной продукции примерно на 54% определяется самим пользователем. Соответственно, сейчас разрабатываемые мероприятия ориентируются по большей части на него.

По бренду Alina Paint свои сложности. Отсутствует комплекс

ВАСИЛИЙ УСЕНКО,
Директор департамента
логистики,
Дивизион «Alina Management»,
г. Алматы:

- На данный момент в департаменте кипит работа. Пока что по готовой продукции отставаний от графика нет, все доставки приходят вовремя, филиалы обеспечиваются в полном объеме. Мы вышли в этом году на максимальную мощность. Было принято решение: перед тем, как выйти в сезон, создать страховой запас готовой продукции, что и было сделано. Сейчас мы начинаем «съедать» запасы, как и планировалось. Работаем мы с несколькими перевозчиками, вагоны есть.

В то же время в том, что касается сырья, есть пробелы. Сейчас остро стоит проблема белого цемента. Его нет на заводах – нас подвел поставщик, сами мы его не производим. Цемент вот уже с мая месяца «застрял» на границе. Сейчас ведется поиск альтернативных поставщиков,

эффективно только в стране, где транспортная и логистическая системы отлажены идеально. У нас же это, к сожалению, совсем не так, поэтому всегда приходится иметь какой-то запас времени, ведь нас в любой момент могут подвести по вагонам или срокам доставки.

ОКСАНА ИПОЛИТОВА,
Генеральный директор
Дивизиона «Alina Trade»,
г. Алматы:

- Сезон начался бурно, и легких достижений не обещает. Фактически с первых же месяцев уже ощущаются сложности, мы видим свои упущения. Например, мы столкнулись с проблемой складов филиалов, многие из которых управляются недостаточно хорошо. Постоянно возникают недостатки, а это недопустимо. В связи с тем, что у нас большой оборот, мы оказались просто не готовы к этому. Например, филиал города Астана в последнее время хорошо прибавил в плане продаж, и продолжает расти по

значительно лучше, но при этом нам еще предстоит работать, работать и работать – задач, которые нужно решать, еще много. Так что можно предположить, что потенциал у Кыргызстана в целом куда больше. Южные регионы Казахстана тоже неплохо справляются с планами.

Если говорить о недочетах – есть сложности по позиционному планированию. То есть имеется план продаж, и он достаточно близок запросам рынка, которые всегда так или иначе отличаются от того, что мы планируем или хотим, но при этом мы продаем неровно именно позиционно. Объясню подробнее. Например, у нас есть какой-то продукт. Его не хватает, предположим, в Актобе, зато он лежит невостребованный, скажем, в Костанае. Выходит, что вроде мы и обеспечили потребность рынка, но лежит-то у нас продукт не в том месте, где надо. Производство и логистика отправляют все согласно плану, который мы согласовали и одобрили. И даже не ошиблись в количестве – только не учли позиционное распреде-

ВЕСТИ С ПЕРЕДОВОЙ

Если говорить о планах в общем, по всем филиалам, то все относительно неплохо. Главное – закрыть все пробелы, продержаться в том же темпе или даже усилиться до конца сезона и не сдать позиций. Так что работаем!

проблема решается. Буквально недавно получили 2 вагона. Мы понимаем, что проблема не только в том, чтобы выполнить план производства, но и создать необходимые запасы. Однако кроме белого цемента в этом году out-of-stock нам не грозит.

Сейчас самое главное для нас – это подача продуктов в регионы. С другой стороны, очень хотелось бы, чтобы выполнялся план продаж. Дело в том, что если идет сбой, образуется сверхнормативный запас готовой продукции, и мы не можем на эти филиалы осуществлять отгрузки, как результат возникают проблемы с логистикой на заводах и сбивается вся цепочка. В Казахстане работать по принципу «just in time», то есть строго по времени, достаточно рискованно, потому что эта система функционирует

объему, но при этом складское управление страдает очень серьезно – вплоть до заведения дел о хищении. В целом мы растем быстро, и хотим расти еще быстрее, но не все к этому готовы: зачастую у нас проблема с персоналом, или где-то недостаточно техники и всего прочего.

Впрочем, есть, конечно, и филиалы, заслуживающие однозначной похвалы. Например, среди лидеров у нас Бишкек. Несмотря на сложную ситуацию в Киргизии, с планом продаж не было еще и месяца, чтобы филиал что-то не выполнил. Причем наши коллеги из Бишкека выполняют не только итоговые, но и близки к выполнению плана по брендам. Молодцы, так держать! На рынке у них ситуация меняется. По сравнению с тем, что было даже в прошлом году, она стала

ление, где, к сожалению «попадание» оставляет желать лучшего. А перевоз опять же требует времени и стоит денег... К тому же потребность и спрос на ходовые продукты на рынке гораздо больше, чем на все остальные.

Про out-of-stock-и могу сказать, что в позапрошлом году было совсем плохо, в прошлом – уже ощутимо лучше, а в этом – вплоть до мая вообще все замечательно. Мы начали «вылетать» только сейчас, когда пошел пик горячего сезона.

Если говорить о планах в общем, по всем филиалам, то все относительно неплохо. Главное – закрыть все пробелы, продержаться в том же темпе или даже усилиться до конца сезона и не сдать позиций. Так что работаем! ■

Материал подготовила
Виорика Бектурганова

К чему ведет бесхозность



Порядок на складе – это не прихоть и не излишество. Это абсолютная необходимость. Бесхозяйственность ведет к недостаткам, случаям хищения, просрочке – и в итоге огромным потерям Компании в целом и каждого Алиновца – в частности. В этой статье мы постараемся рассказать, почему так происходит, и насколько важно понимать, что только там, где соблюдается должный порядок, можно говорить об успехе.

ВАСИЛИЙ УСЕНКО,

**Директор департамента логистики,
Дивизион «Alina Management», г. Алматы:**

- Для Компании важен каждый сотрудник, но многие даже не догадываются, насколько серьезно зависит работа всей цепочки от правильности функционирования складов. Самый главный человек на складе – это заведующий этим складом. Это его хозяйство, его ответственность, где он организует и контролирует всю работу. Если есть проблема с профессиональными компетенциями этого человека, то склад начинает работать неправильно. С этого момента начинается сбой во всей системе, и в итоге Компания неизбежно несет убытки. В целом надо понимать, что на 90% склады контролируются директором филиала. Если на складе есть проблемы – недостатки и прочее – надо смотреть, как это все управляется на месте.

Основная функция склада – учет, хранение и сохранность груза. Если он работает плохо, возникают недостатки, невнимательность ведет к пересорту (это ситуация, когда по общему количеству товара все верно, но попозиционно какой-то из позиций не хватает, а в другой позиции наоборот излишки – так происходит, например, при небрежной отгрузке продукции клиенту).

Если нет усиленного контроля – может быть недостача и по причине воровства. Это худшее, что может случиться в Компании, где все строится на доверии. Сейчас, к сожалению, мы столкнулись с таким случаем в Астане. Были проблемы в прошлом году, продолжились они и в этом. Виновные по прошлому году найдены, ущерб возместили – около 2-х миллионов тенге. В этом году также есть материально-ответственные люди, может, и не напрямую связанные с этой недостачей, но допустившие оную.

Чтобы избежать ситуации, когда, грубо говоря, никого кроме заведующего, не интересует, что вообще на складе происходит, и все уверены, что отвечать в случае проблем придется только самому

заведующему, у нас действует система договоров коллективной ответственности. Согласно этой системе в случае недостачи ущерб возмещают все сотрудники склада, включая грузчиков, карщиков и т.д. Это тоже способ мотивировать людей быть бдительными и относиться к работе склада предельно ответственно. Мы доверяем своим коллегам, и знаем, что в Компании работают прекрасные люди. Но, к сожалению, случается всякое, поэтому Алиновцы, если кто-то заметит человека, не чистого на руку, не проходите мимо, и не думайте, что это вас не касается. Это касается нас всех!

Еще один крайне важный момент – внимательное отношение к продвижению продукции внутри склада. Наши склады управляются по методу FIFO: first in – first out (первый пришел – первый ушел). Задача склада – отслеживать, чтобы разгрузки происходили по этому принципу. Невнимательность в данном случае ведет к тому, что недавно прибывшие товары уходят со склада, а остаются те, чьи сроки проходят. Так появляется продукция с критическими сроками, а затем и просрочка. Надо ли говорить, что в деньгах это представляет собой немалые суммы, которые Компания потеряет просто по чьей-либо халатности. Конечно, это отразится на всех сотрудниках Компании, причем не лучшим образом...

Важно помнить, что складское хозяйство отвечает не только за сохранность продукции, но и за отсутствие потери качества, и даже за внешний вид. Есть товар, который лежит на складе несколько месяцев. А производство у нас пыльное, где бы продукты ни хранились. Поэтому перед отправкой клиентам продукты должны протираться теми же грузчиками, чтобы тара имела товарный вид. Мешки, конечно, так протереть не получится, хотя среди клиентов есть и те, кто возмущается даже этому факту. А ведь мы стремимся к максимальной лояльности КПП – от этого, опять же, напрямую зависит прибыль Компании, а значит – и благосостояние каждого из нас.

Сейчас для уменьшения количества боя и сохранения товарного вида банок мы перевели самые ходовые позиции на паллетное хранение и транспортировку. Банки помещаются на паллеты и сверху фиксируются крышкой. При таком подходе во время транспортировки банки не прыгают, не бьются крышками и не повреждаются друг о друга. То же самое мы пытаемся сделать и в плане ССС. Это удобно и нам для погрузки, когда нет необходимости снимать каждый раз продукцию с паллеты, а потом снова все погружать, и для клиента.

Кроме того мы внедрили на складах систему хранения продуктов в металлических сетках, в которых к нам приходит жидкая химия, используемая в нашем производстве. Это удобно, безопасно и практично, а также экономит место.

Контроль нужен на всех уровнях, но на сегодняшний день этого как раз и не хватает. Есть проблемы с недостатками готовой продукции в распределительных сток-центрах – это логистические центры на заводах (Алматы, Семей, Актобе), откуда уходит готовая продукция на филиалы. Сейчас в одних филиалах управляют этим сотрудники Дивизиона «Alina Trade», в других – «Alina Pro». В ближайшее время распределительные центры вместе с разгрузчиками, кладовщиками, зав. складами мы забираем под свой контроль, и создаем единую общую линию управления. ■

**Материал подготовила
Виорика Бектурганова**

Ориентация – ЗАПАД!

Запад в сознании каждого из нас ассоциируется с инновациями, высокими технологиями, современными городами, и, конечно, черным золотом – нефтью. Как в этом непростом мире развивается строительная отрасль в целом, и, в особенности, как работают и добиваются выдающихся успехов наши западные коллеги-Алиновцы, читайте в нашем новом материале. Итак, мы снова в пути, и на сей раз ориентация – Запад!



АРМАН ЖАКСИГЕЛЬДИНОВ,
Региональный директор
по Западу,
Дивизион «Alina Trade»,
г. Алматы:

– В целом западный регион очень перспективен для нашей Компании, потому что по сути именно на западе возвращаются так называемые «нефтедоллары». На застройку этого региона выделяются немалые средства из бюджета. Здесь ведется активное строительство как коммерческого (особенно в Актау и Атырау), так и социального жилья: например, по западноказахстанской области уже года два действует программа «100 школ и 100 больниц». Также возобновилось строительство и восстановление постра-

давших зданий в городе Жанаозень, находящемся в 162 км от Актау. Неплохими темпами идет и застройка морского порта Шевченко – расширяется инфраструктура, обустраивается морская зона. В регионе на нефтедобыче работает очень много иностранных компаний, соответственно, стоятся причалы, молы, ведь в том же Актау нефть по большей части добывается на море

Если говорить о нашем присутствии в регионе, то, конечно, в зависимости от городов ситуация

строительства, тихий, спокойный, как и люди, живущие в нем. К тому же этот город – место историческое, с ним связаны такие знаменитые люди, как Алия Молдагулова и Чапаев. Команда у нас сильная, сплоченная. Директор – Александр Федоров, я его помню еще как торгового представителя в 2005-2006 годах, так что у Саши большой опыт. Соответственно, в Уральске своя специфика работы, учитывающая особенности этого города. Конечно, уровень продаж там ощутимо ниже, чем в «локомотивах» региона, го-



г. Актау

Наша продукция действительно отличного качества, это известно всем, поэтому, соответственно, мы можем быть уверены в нашей высокой востребованности в регионе. Сейчас сезон в самом разгаре и весь коллектив нашего филиала надеется добиться большего.

будет различная. Например, Актау неофициально можно было бы назвать «столицей AlinEX». Там нашей продукции отдадут заслуженное предпочтение. Моим словам даст подтверждение маркетинг и фотографии любой торговой точки. Фактически, Алиновцы всех конкурентов там просто «убили». Во всяком случае, по основным брендам – AlinEX, НАШИ, Alina Paint и Decogex мы, безусловно, лидируем. Команда слаженная, есть и старые сотрудники с многолетним стажем, и молодые ребята. Александр Берры, директор филиала, очень интересный руководитель, с хорошим опытом работы именно в сфере продаж.

Атырау тоже считается нефтяной столицей, выделяются колоссальные средства на благоустройство города. При этом есть свои непростые внешние обстоятельства и проблемы, на решение которых мы не всегда можем повлиять. Дело в том, что в городе менялся аким и вся его команда, за прошедшие полгода из выделенных на строительство бюджетных денег практически ничего освоено не было. Сейчас много значимых объектов по городу – тот же театр, например, попросту «зависли в воздухе». Но ребята, конечно, не теряют время – ведь строятся те же школы, больницы, растет частный сектор, и всюду присутствуем мы. Команда в Атырау серьезно обновлялась, практически на 80%, были различные сложности, тот же пожар на складах в прошлом году. Шолпан – директор молодой, к тому же – девушка в мужском коллективе, человек очень добрый и мягкий. Но, несмотря на то, что в этом году приходилось начинать «с чистого листа», она хорошо справляется с поставленными задачами, и прогноз у нас оптимистический. Ребята – молодцы.

В целом Атырау и Актау по менталитету очень похожи, хотя есть и свои отличия, которые выгодно используются в нашей общей стратегии работы с рынком.

Что касается Уральска – этот город сильно отличается от прочих в регионе. Сказывается и близость России, и то, что это казачья столица. Уральск, огибаемый двумя реками, очень зеленый. Он ощутимо уступает остальным городам в плане развития

родах-нефтяниках, есть свои сложности, но ребята работают от души, это действительно команда-семья.

Об Актобе я всегда говорю отдельно – у него своя специфика, связанная с нашим многолетним пребыванием в регионе совместно с Дивизионом «Alina Pro». Команда у нас сплоченная, целеустремленная, действительно Алиновская. Директор – Виктория Охрамий, имеет колоссальный опыт и работы в Компании в целом, и именно в управлении торговой командой. Актобе динамично развивается в плане строительства, что дает нам немалые возможности, которыми наши коллеги из Актобе своевременно пользуются.

По выполнению планов на западе все относительно неплохо, хотя май мы все-таки серьезно недоработали, и предстоит еще многое сделать. Если в целом говорить о филиалах региона – сейчас сезон в разгаре, и мы надеемся добиться большего. Наша продукция действительно отличного качества, это известно всем, поэтому, соответственно, мы можем быть уверены в нашей высокой востребованности в регионе.



г. Актобе

АЛЕКСАНДР БЕРРЫ,
 Директор филиала г. Актау,
 Дивизион «Alina Trade»:

– Актау – морские ворота Казахстана, специфичный город, соответственно, работа здесь тоже отличается своей особой морской спецификой. Город молодой и население – в основном приезжие. Население области – самое малочисленное в Казахстане, чуть больше 500 тысяч человек. Воду опресняют из морской, и есть такое понятие, как «техническая вода», которую нельзя применять для питья и полива деревьев. Это единственный город в Казахстане, где к квартирам жителей подводится три трубы (вода питьевая, горячая и техническая). Город строится, много больших проектов, таких как «Актау-Сити», курорт «Киндерли» и других, но, к сожа-

ки к зарплате 60%. Есть города вроде Жанаозеня, где средняя зарплата составляет от 240 тысяч до 280 тысяч тенге! Представляете, как трудно компаниям, не задействованным в нефтяном бизнесе, найти сотрудников? То же касается и Актау, где все процессы крутятся вокруг нефтянников, и вся молодежь старается попасть в этот бизнес. У нас на практике бывало, что мы позицию закрывали около 2 месяцев.

Для Казахстана Актау – город западный, но строительный рынок имеет тут скорее «восточный» уклон, и эти особенности приходится учитывать в работе. Рынком занимаются в основном не местные торговцы, а выходцы из Узбекистана, Туркмении, Азербайджана и Грузии. Соответственно, торговля легальна примерно на 50%. Конкуренты не дремлют, используют самое простое, но эффективное оружие – продажи под реализацию. Но здесь име-



г. Актау



Для Казахстана Актау – город западный, но строительный рынок имеет тут скорее «восточный» уклон, и эти особенности приходится учитывать в работе. Рынком занимаются в основном не местные торговцы, а выходцы из Узбекистана, Туркмении, Азербайджана и Грузии. Соответственно, торговля легальна примерно на 50%. Конкуренты не дремлют, используют самое простое, но эффективное оружие – продажи под реализацию.

лению, в последние годы все до сих пор остается «на бумаге». Город занимает первые места по количественному принятию оралманов, которым государство выделяет земельные участки и подъемные средства, соответственно, хорошо строится частный сектор. Любопытная особенность строительного рынка – все объекты строятся из ракушечного камня, который добывается повсеместно, поэтому сам город – желтоватый, по цвету песка и камня, а отсев, оставшийся от распила ракушечных плит, используется, как штукатурка. У города есть большой минус – это отсутствие автомобильной дороги, связывающей Актау и другие города, что затрудняет работу логистики, но процесс сдвинулся – дорога будет готова в 2015 году.

Основная проблема – это персонал. Как известно Актау, где идет разведка и добыча нефти – один из самых дорогих городов Республики Казахстан, цены на жилье сравнимы только с Алматы. В советские времена у всех жителей, работающих здесь, в тогда еще Шевченко, был коэффициент прибав-

ются подводные камни – огромные риски по возврату денег за проданный товар. Пример: утром отдали продукцию одному клиенту, а вечером на этом же месте совершенно другой, новый арендатор, причем также без документов...

Климат в городе теплый, близость моря дает свой эффект, зимой, если выпадает снег – это проблема для всех автолюбителей, зимняя резина – штука, незнакомая для большинства водителей. Снег держится за всю зиму 2-3 недели, и его наличие превращается для всех в настоящую проблему. Летом температура колеблется от 36 до 45 градусов, спасает только море, город оживает лишь с закатом солнца. Есть еще одна особенность климата – пыльные бури и штормовой ветер от 15 метров в секунду, когда строительным кранам запрещено работать. Иногда полиция даже перекрывает трассы меж районных центров, потому что есть риск, что боковой ветер попросту опрокинет автомобиль. Но, несмотря на все трудности, город приветлив и по-восточному гостеприимен, и нашу Компанию знают, ценят и любят.



г. Атырау

**ШОЛПАН ДАУЛБАЕВА,
Директор филиала г. Атырау,
Дивизион «Alina Trade»:**

– Атырау – активно развивающийся город, нефтяная столица нашей Республики. Город находится на реке Урал, которая впадает в Каспийское море (его еще с уважением и почтением называют «Седой Каспий»), и делит материк на Европу и Азию. Трудоспособное население в основном занято в нефтяном секторе. Вся местная молодежь также стремится найти свое место под солнцем в компаниях нефтегазового производства. Атырау – город контрастов и противоречий. По соседству с современным офисом крупной иностранной компании может находиться саманный домик постройки времен Исатая Тайманова. Идет активное развитие в сфере гражданского и промышленного строительства.

Основные продажи составляет строительный рынок, 50% продавцов – из соседнего Узбекистана. Рынок разделен, есть смешанные точки, торгующие широким ассортиментом строительно-отделочных материалов, другая половина торгует лакокрасочной продукцией и сопутствующим товаром. Как правило, зимой рынок пустует, к сезону начинает оживать. Определить очередной миграционный рейд можно по

Рынок разделен, есть смешанные точки, торгующие широким ассортиментом строительно-отделочных материалов, другая половина торгует лакокрасочной продукцией и сопутствующим товаром.

прилагать немало усилий для убеждения и продвижения новых товаров. Товар приобретают по 2 признакам – либо пробовали его сами, либо по рекомендации хороших знакомых. Но в нашей консервативности есть один большой плюс: выбрав однажды продукцию Компании «Alina», они выбирают навсегда. Самый популярный продукт среди строителей – это вся линейка бренда НАШИ. Дизайнерское, декоративное искусство находится на стадии развития, клиентами бренда Decogex является пока небольшой процент населения. Но это меньшинство уже оценило нашу продукцию, и с каждым днем увеличивается.

Зависимы продажи и от климатических условий региона: очень жаркое лето до 50 Со, дождливая осень, морозная зима и ветреная весна, которая приходит в регион с особым писксом (речь о знаменитых атырауских комарах). Несмотря на возникающие сложности, город живет, развивается и процветает. Добро пожаловать в Атырау!

**АЛЕКСАНДР ФЕДОРОВ,
Директор филиала г. Уральск,
Дивизион «Alina Trade»:**

– Уральск – очень красивый, зеленый, тихий провинциальный город, основанный в 1613 году. Культура и менталитет у нас очень отличаются от всех городов Казахстана, и даже ближайших городов запада. Основная причина в том, что мы граничим с пятью областями Российской Федерации (Самара, Саратов,

г. Уральск



В Атырау в отличие от других регионов Казахстана, очень консервативное население, клиенты с настороженностью воспринимают новинки, приходится прилагать немало усилий для убеждения и продвижения новых товаров.

строительным объектам: если стройка нелюдима, значит, прошла проверка. Конкуренты с наступлением сезона тоже оживают, условия для захода товара в точку или на объект самые распространенные – «откат» и реализация, но подобные поставщики не могут освоить такие объемы запасов продукции, как у нашей Компании.

В Атырау в отличие от других регионов Казахстана, очень консервативное население, клиенты с настороженностью воспринимают новинки, приходится

Оренбург, Волгоград, Астрахань). У данного соседства есть свои плюсы и минусы. Конечно, большой минус – конкуренция. После вступления в таможенный союз наши уважаемые соседи делают попытки активно войти на рынок. Но, благодаря слаженной работе и профессионализму торговой команды, данные попытки были пресечены нами на входе, так как наш основной девиз: «проще не запустить, чем потом выгонять!»

Специфика работы в Уральске еще и в хороших дружеских отношениях с клиентами, так как город

маленький, и все друг друга знают, можно сказать, в лицо. Благодаря дружеским отношениям с клиентами мы полностью контролируем рынок и своевременно получаем важную информацию, а «кто владеет информацией, тот владеет миром», в нашем случае – рынком Уральска. С помощью своевременной информации мы не раз предотвращали вторжение конкурентов. За счет хороших отношений с клиентами мы присутствуем в 100% торговых точек и строительных компаний, а также в магазинах почти с полным ассортиментом.

С наступлением кризиса в 2009 г. основные продажи сфокусировались на строительных рынках. Не скрою, что работа с рынками очень сложна, и требует особого внимания и контроля над ценовой и коммерческой политикой, так как рынки всегда играют ценами. Но, опять же, благодаря слаженной работе торговой команды пока серьезных инцидентов не происходило.

Еще один момент, специфичный для нашего города – у нас, можно сказать, почти нет нового строительства, а из коммерческого – только дома и коттеджи. При специфике нашей работы это настоящий тупик. Мы выходим из данной ситуации всеми возможными способами. Во-первых, по каналу прямых продаж мы работаем по всем строящимся либо ремонтирующимся объектам, и могу сказать точно, что в городе нет ни одной стройки, на которой не побывал бы наш торговый представитель. Конечно для крупных городов это мелочь, но для нас это продажи. Также мы стремимся держать руку на пульсе рынка города, по ассортименту стараемся максимально заполнить каждую торговую точку, даже в контейнерах на рынках выставлено более 70% ассортимента продукции ГК «Alina». В целом стратегия и тактика выстраивания работы всей нашей команды были верными, и в настоящее время, оглядываясь назад, мы видим плоды своего кропотливого труда.

г. Уральск



ВИКТОРИЯ ОХРАМИЙ,
 Директор филиала г. Актобе,
 Дивизион «Alina Trade»:

– Актобе (Белый Холм) – крупный индустриальный и культурный центр Северо-Западного Казахстана. Здесь работают заводы ферросплавов, хромовых соединений, завод по производству рентгеноаппаратуры, нефтяного оборудования, предприятия сельскохозяйственного машиностроения. Развита химическая, легкая, пищевая промышленность, особенное развитие получило производство ликероводочных изделий. Также в ближайшем будущем планируется открыть газоперерабатывающий и горно-обогадительный заводы. На территории области сосредоточено большое количество месторождений газа и нефти, в Жанажольском

районе действует газотурбинная электростанция, вырабатывающая электричество. 2005 год стал для Актобе временем начала строительного подъема, ад-



г. Актобе

министрацией города было запланировано немало новых районов и домов. На месте старых зданий теперь высятся крупные, великолепные по архитектуре торгово-развлекательные комплексы – украшения современного города. Очень масштабна и программа жилищного строительства для молодых семей.

Актобе – Актюбинская область всегда выделялась именно своим этническим составом, а также общим уровнем развития. Наша область считается одной из наиболее перспективных, соответственно, люди нашего региона отличаются особым характером, менталитет нашего региона своеобразен. Люди здесь очень культурные, приветливые, щедрые и, ко-

В целом стратегия и тактика выстраивания работы всей нашей команды были верными, и в настоящее время, оглядываясь назад, мы видим плоды своего кропотливого труда.

нечно, это не могло не сказаться на продажах. Но прежде чем ощутить эту щедрость, нужно твердо усвоить: клиенты нашего города требуют особенное внимание, любят точность, пунктуальность, вежливость, и, зная эти особенности, торговая команда подбирает ключ к каждому индивидуально. Это и есть главная разгадка успеха команды филиала г. Актобе.

Кстати, Виктория Охрамий не только описала особенности своего города и филиала, но и привлекла к этому наших коллег из Актобе. Итак, им слово!

В Актобе большую часть продаж приносит рынок, магазинов мало, в основном категории «С». Вот ответы представителей торговой команды на вопрос: «Что работает лучше – рынки или магазины? Почему?»



г. Актобе

АНТИПОВ ЕВГЕНИЙ,
Торговый представитель
по работе с реализаторами,
Дивизион «Alina Trade»,
г. Актобе:

– Работаю в компании с лета 2012 года. После трудоустройства работал на канале прямых продаж. С апреля, после разбивки торговой команды на бренды, переведен на канал по работе с реализаторами по ЛКП. Что работает лучше, рынок или магазины, сказать сложно, ведь это две разные части единого канала реализации. К нам крупная часть денежных средств приходит именно с рынка, но уметь работать нужно везде. Если смотреть с точки зрения покупателя, плюс рынка в возможности потроговаться с продавцами и сбить цену на необходимую продукцию, но только в том случае, если вы уже знаете, какой именно продукт вас интересует. В то же время в магазинах города выбор продукции предоставлен в более крупном ассортименте. Плюс магазинов еще и в том, что можно больше узнать о необходимой продукции, расспросить продавца, посмотреть характеристики на мешках или муляжах, ведь на рынке продавцам, честно говоря, не до этого, им бы по быстрее «спихнуть» ту или иную продукцию, со словами: «Вам именно это и нужно!!!» В общем, рынок, конечно, хорош, но если вы сомневаетесь в выборе товара, то вам конечно лучше ехать в магазин.

ВАСЕНКОВ РОМАН,
Торговый представитель
по работе с реализаторами,
Дивизион «Alina Trade»,
г. Актобе:

– Я работаю в Компании уже 5 лет, а торговым представителем – намного дольше. На мой взгляд, для меня, как торгового представителя, да и для Компании в целом, нет понятия лучше/хуже, важен каждый клиент. Пусть это будет мелкий магазин,

Мелкий магазин, приносящий 50 тысяч тенге, или оптовая точка на рынке: все они являются кирпичиками огромного здания, называемого «план продаж».

приносящий 50 тысяч тенге, или оптовая точка на рынке: все они являются кирпичиками огромного здания, называемого «план продаж». Качественное выполнение плана складывается по крупицам, и его выполнение зависит от всех!

И наконец, несколько слов от самого «юного и привлекательного».

САНИЯ КАНЖАРЫКОВА
Торговый представитель
филиала г. Актобе,
Дивизион «Alina Trade»:

– Я с теплом и уважением отношусь к каждому члену нашей команды, и рада осознавать, что каждый из них отвечает мне взаимностью. Думаю, немногим дано попасть в такую команду, в которую попала я. Есть много качеств, за которые я ценю своих коллег: это, конечно, сплоченность, взаимопонимание и взаимовыручка, что является немаловажным фактором для успешного достижения задач, поставленных перед нашим филиалом. Большая



г. Актобе

часть заслуг за сплоченность команды все-таки принадлежит тем, кто работает в Компании уже много лет. Несмотря на то, что в наш коллектив приходят новички, эти люди стараются сохранить командные ценности и традиции в коллективе, научить ценить и уважать того, кто каждый день работает с тобой рука об руку, делая общее дело. Желаю своим коллегам не растерять этих качеств, а наоборот сохранить и приумножить их.

Смысл работы каждого из нас – это достижение благосостояния Компании, поэтому хочется пожелать каждому члену команды достижения поставленных целей и выполнение любых, даже казавшихся невыполнимыми задач. ■

Материал подготовила
Виорика Бектурганова



По жизни с Любовью

Представлять Любовь Степановну Кучерявых не нужно – ее и так знают в Компании все. Заместитель директора филиала Дивизиона «Alina Pro» г Алматы, она работает в ГК «Alina» так долго, что сама точно не может сказать, сколько же лет жизни посвятила производству нашей продукции.

Да, уже более 10 лет эта замечательная женщина, прекрасный руководитель и организатор, под чьим руководством сегодня находится 43 человека, ежедневно заботится о том, чтобы людям, с которыми она работает, было комфортно и спокойно делать свое дело, а качество продукции было безупречным.

Именно она обеспечивает выполнение лакокрасочным цехом производственных планов, следит за соблюдением договорной, финансовой, трудовой и технологической дисциплины, управляет рисками, связанными с деятельностью ЛКЦ, распределяет функции и зоны ответственности между сотрудниками подразделений согласно уровню их компетенции, способствуя их развитию и обучению, обеспечивает наличие дублеров на ключевые позиции, внедряет и развивает систему менеджмента качества – то есть полностью обеспечивает жизнедеятельность своего участка производства.

ЕРГАЗЫ САСАЕВ,

заместитель генерального директора

Дивизиона «Alina Pro/Holding», г. Алматы:

– Любовь Степановна внесла неоценимый вклад в развитие лакокрасочного производства в Компании. С первых шагов Компании в данном направлении бизнеса она лично участвовала в расширении производства ЛКП по региону. Под ее контролем и с ее непосредственным участием в последние годы производился подбор необходимого оборудования для филиалов в городах Семей и Актобе. Она напрямую вела переговоры с производителями оборудования по определению необходимых технических характеристик и параметров технологических линий. Любовь Степановна является непревзойденным экспертом в области организации производства ЛКП и подготовки квалифицированных кадров. Грамотный руководитель и стратег, она мыслит всегда с перспективой на будущее, и своими советами помогает коллегам по цеху в вопросах учета и оптимизации производства. Неутомимый специалист и хороший человек, наша Любовь Степановна является примером для сотрудников Компании, коллегой, который никогда не откажет в помощи и всегда придет на выручку, когда кому-то нужна ее помощь или компетентный совет.

Сама **ЛЮБОВЬ СТЕПАНОВНА** говорит о себе мало – больше о коллегах, Алиновцах:

– Мы работаем еще со времен, когда завод звался «Алпайнт». Были объединения, оптимизации, реорганизации. Мы начинали с ВДК, было сначала всего 4 продукта, потом производство серьезно расширилось. К тому же раньше было 3 типа фасовки, а теперь 7. Ребята, работающие со мной долгие годы, все это помнят. И я помню их заслуги, то, что на них всегда можно положиться. Костяк Алиновцев, давно работающих в нашем филиале, сформирован из самых проверенных и надежных людей. Это и начальник лаборатории Г. Гаппарова, и зав. складами В. Кащенко и Р. Мавлютов, и технолог М. Баталова, и мастера производственного цеха Д. Шамчиев и Р. Бакриев. Среди персонала цеха тоже могу отметить очень многих: бригадира смены А. Калмурзаева, аппаратчика Р. Мусаева, рабочих М. Смакова, Х. Самагунова, А. Избакиева, водителей погрузчика Т. Сайфутдиярова и

А. Чамчиев, уборщика территории У. Турдымамбетова, весовщиков А. Сарсекова и Мишинбаева.

Я всему персоналу говорю, что у нас стоящих сотрудников ценят, берегут. Опять же, всегда вовремя дают зарплату – это важно, когда ты сразу можешь свои финансы распределить. Знаю что в других компаниях с этим не всегда так гладко. Я сама мониторию рынок, и знаю – у нас справедливо оплачивают достойный труд. Есть и бонусы, и регулярные повышения. Советую еще своим ребятам на зиму откладывать деньги, ведь зимой объемы производства чуть меньше. Мы ценим всех, и к временным, работающим в сезон по договору сотрудникам относимся внимательно. Иногда одни и те же приходят несколько сезонов подряд, мы храним их контакты. Порой такие и на постоянную работу к нам устраиваются, в штат – тут уж кто как себя показал.

Свое кредо в работе она определяет просто и очень искренне:

– Мне в Компании работать комфортно. За эти годы убедилась: если ты человек ответственный, то тебе наша Компания по душе. Всегда нужно быть ответственным, вне зависимости от того, какую работу выполняешь – легкую, или тяжелую. Так как я администратор, и у меня в подчинении немало людей, я каждый раз помню об этом. Ну и еще, конечно, о том, что всегда, в любой ситуации нужно просто уметь любить людей, с которыми работаешь, уважать их, понимать, разговаривать с ними, слушать их. И тогда люди все сделают для тебя, и для Компании. Вот и весь секрет!

С коллегами у нее отношения добрые, теплые:

– У нас, например, очень тесное взаимодействие с ребятами из НТИЦ, ведь они для нас разрабатывают рецепты. Тем более, что все они от нас вышли, начинали работать со мной, знают все тонкости, нашу специфику – и Дима, и Асхат, и Алпамыс. Ребята в регионах мы тоже знаем, когда у них цеха ЛКП открывали, мы с Ергазы просчитывали все, оборудование закупали. Сейчас они успешно работают, молодцы! Еще постоянно имеем дело с маркетингом, ведь они знают рынок, определяют, что нужно сделать, а уж мы, производство, соображаем, как это реализовать. Клиенты сегодня капризные, избалованные, поэтому всем нам надо работать вместе и выдавать безупречный результат.

Конечно, вся продукция Компании ей дорога, ведь во многом это именно ее детище. Среди любимцев она выделяет несколько названий:

– Очень люблю нашу Alina Paint FASSADE. Надо мной иногда смеются – мол, она же для наружных работ, а я ее внутри использую. Но мне действительно нравится, поверхность получается очень прочная и надежная, пленкообразующая и дышащая. И протирается хорошо. Это особенно удобно в тех местах, где чаще всего поверхность подвергается загрязнению – например, в столовой, так что всем рекомендую. Еще Decorex люблю – те же поверхности «Leopardo», например, или «Perlamutre». Это очень модно и практично. У меня частный дом, и батарея проходила вдоль стены так, что не спрячешь никак – видно. Я ее «Perlamutre» покрасила, под цвет. Получилось стильно и красиво, уже 6 лет глаз радует.

Пожелания и мечты у нее такие же светлые, как и она сама:

– Чтобы было все хорошо. И у коллег, и у Компании. Места бы нам побольше, цех попросторнее, ну и Компании расти, на радость людям. И чтобы все счастливы были! ■

**Материал подготовила
Виорика Бектурганова**

Смена пола

Часть 1

Ламинат является одним из наиболее распространенных напольных покрытий. Это достаточно прочный материал с массой достоинств: простота сборки и ухода за ним, невысокая стоимость, большое разнообразие оттенков и рисунков, устойчивость к царапинам и тяжестям. Но, как и любое другое покрытие, ламинат необходимо выбирать внимательно и скрупулезно. С вопросом «Как правильно выбрать ламинат» мы обратились к консультантам магазина «Alinamarket».



Не притягивает пыль



Гигиеничный ламинат



Не требует особого ухода



Не выгорает под воздействием ультрафиолета



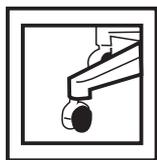
Высокая устойчивость к механическим повреждениям



Для уборки можно использовать чистящие средства бытовой химии



Не горючий ламинат



Низкая устойчивость к износу



Гакому ламинату не повредит зажженная сигарета



Можно применять в качестве покрытия «теплого пола»

– Ламинат или паркет?

Ламинат и паркет несомненно являются конкретными продуктами. И именно сторонники паркета чаще говорят о ненатуральности ламината. Однако, ламинат является экологически чистым материалом и абсолютно безопасным для здоровья, поэтому данное покрытие можно использовать без опасений и в детских комнатах. Пол из ламината не требует ни шлифования, ни покрытия лаком, ни других специальных обработок. Также простым является не только уход за ламинатом, а сама его сборка. Панели защелкиваются между собой таким способом, что покрытие не крепится к основанию. Поэтому такой пол можно даже разобрать в случае переезда, например. В-третьих, немаловажным достоинством ламината является многообразие выпускаемых оттенков панелей, структур и тонов декора, это позволяет выбрать именно тот вариант, который требуется для конкретного интерьера. С помощью ламината можно создавать совершенно любые декоративные полы: прекрасные имитации дубовых паркетов, натурального камня и даже керамики. Ну и еще один несомненный плюс – это высокая прочность материала, которой не страшны никакие механические воздействия: следов не остается ни от дамских каблуков, ни от когтей домашних животных, ни от тяжести мебели.

– Можно ли застелить ламинатом всю квартиру?

– Теоретически, ламинатом можно застелить абсолютно весь дом, однако не рекомендуется использовать ламинатные панели в помещениях с повышенной влажностью, поэтому его не используют для ванных комнат и кухонь. Но, несмотря на его низкую (по сравнению с линолеумом) водостойкость, ламинат можно мыть, с применением специальных жидкостей, соблюдая инструкцию по его использованию. Стоит отметить, что технологии не стоят на месте и уже сейчас европейский

рынок предлагает водоустойчивые ламинатные полы для ванных комнат и кухонь. Такой ламинат не допустит вздутия, коррозии и расслоения пола. Конечно, такой ламинат стоит дороже своих менее экзотических собратьев, поэтому если вы решили остановиться на консервативном варианте, но все-таки желаете обеспечить полу дополнительную защиту от сырости под ламинат можно положить полиэтиленовую пленку.

- Важна ли толщина ламината?

- Да, очень важна. Толщина варьируется от 6 до 12 мм. Но, чем толще ламинат, тем он прочнее и тем лучше его звукопоглощающие свойства. Такой пол гораздо проще укладывать, чем более «тонкие» доски. Кроме того, необходимо понимать: чем тоньше пол, тем он «холоднее» и «чувствительнее» к нагрузкам. В связи с этим рекомендуется покупать ламинат толщиной не менее 8 мм.

- Что означают дополнительные ярлычки на упаковке ламината?

- Все производители ламината с помощью условных обозначений кратко передают всю важную информацию о своем продукте, знание которой необходимо как при укладке ламинированных полов, так и при их дальнейшей эксплуатации. Символами обозначают одни и те же (либо подобные) характеристики продукта, например, класс ламината, гарантию, антистатичность, износостойкость и т.д. Ниже приведена таблица основных показателей, которые вам также помогут выбрать лучший вариант.

- Какие бренды ламината можете посоветовать?

- Покупать ламинат лучше всего от известных торговых марок, к примеру, Egger (Германия), Valterio (Бельгия), Quick Step, Basep и т.д. Производители данных брендов предоставляют гарантийный срок службы более 20 лет. Только дешевые покрытия, как правило, неизвестных брендов, «изнашиваются» за 3 - 5 лет. Хороший ламинат может служить неограниченно долгое время. Во-вторых, ламинат этих марок славится своими прочностными характеристиками, разнообразием фактур и доступной ценой, за что в течение многих лет получает положительные отзывы покупателей и укладчиков. И, конечно, советуем исключить вариант покупки ламината на базарах или строительных рынках, где достаточно высокий риск приобрести подделку. Со всеми необходимыми документами и точно от производителя продукция поступает в специализированные магазины, в которых вы сможете и посоветоваться с экспертами, получить гарантию и уверенность в настоящем качественном продукте.

Если вы уже готовы к обновлению полов, хотели бы напомнить, что самое главное в выборе ламината – это качество и профессиональные работы по его монтажу и укладке.

За более подробной информацией о лучших марках ламината вы можете обращаться к консультантам магазина Alinamarket. ■

Материал подготовила
ТАТЬЯНА ТЮРИНА
Директор бренда «Alinamarket»
Дивизиона «Alinamarket», г. Алматы

Подготовка

Ламинат является древесным напольным покрытием и наряду с плюсами дерева, подвержен губительному влиянию влаги. Поэтому большинство производителей рекомендует класть под ламинат пароизоляционную пленку толщиной 200 микрон (полиэтилен, герметично склеенный между собой). Кроме того, ламинированные полы очень требовательны к ровности пола, допускается перепад не более 2 мм на 2 погонных метра.

Между ламинатом и пароизоляционной пленкой, также необходимо укладывать «подложку». Это материал, обычно от 2-6 мм из пенополистирола (иногда фольгированного), вспененного полиэтилена, древесно-бумажной массы или пробки. Основная его задача – теплоизоляция и шумоизоляция. Некоторые виды подложек, за счет толщины, позволяют укладывать ламинат и на полы с большими неровностями.

Германия
EGGER

Alina market
г. Алматы, Масагачи 67а.
тел: (727) 258 32 00
www.dom.sad.kz

на коллекцию
прошлого
сезона
**СКИДКА
-35%**

**70 видов
НОВИНКА
ЛАМИНАТ**

ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА РЕМОНТА:

Наливные полы

Выравнивание пола – процесс, требующий аккуратности и внимательности. Пол – это основа, которая несет на себе основные нагрузки, и от того, насколько качественно будут проведены работы по устройству пола, будет зависеть качество конечного покрытия в целом. В данном пособии мы не будем рассматривать процесс производства самого основания пола, а остановимся на процессе выравнивания пола по имеющемуся основанию. Наливные полы AlinEX очень удобны в работе, имеют стабильную (заявленную на упаковке) марку прочности, чего, кстати, невозможно добиться, работая простой смесью цемента и песка (так называемой стяжкой). Есть основные (общие) нормы или правила, которые необходимо соблюдать во избежание негативных проявлений в виде трещин, «отшелкивания» материала, снижения прочностных качеств и т.п.

AlinEX LEVEL 1.

Наливной пол на цементном связующем, предназначен для первоначального выравнивания основания пола по маякам. После устройства пола можно укладывать керамическую плитку. Если необходимо настелить ковролан или линолеум, то далее применяют AlinEX LEVEL 2.

AlinEX LEVEL 2.

Наливной пол на цементном связующем, предназначен для окончательного выравнивания пола. После устройства пола можно укладывать ламинат, паркет, линолеум, ковролан.

AlinEX LEVEL GYPS.

Гипсовый наливной пол, предназначен для высококачественного выравнивания основания пола. После устройства пола можно укладывать ламинат, паркет, линолеум, ковролан. Отличительных характеристик у AlinEX LEVEL GYPS несколько: возможность выравнивать основание до 100 мм, высокие тепло и звукоизоляционные свойства, аккумулялирование температурного режима пола (другими словами температура пола = температуре в помещении), возможность работать без маяков (что значительно сокращает время работ).

При работе с наливными полами необходимо помнить следующее:

1 Нельзя применять растворную смесь на «железненные», гладкие, шлифованные поверхности (такие поверхности необходимо подготовить отдельно, т. е. придать поверхности шероховатость для улучшения адгезии не менее 70% площади заливаемого пола).

2 Рабочее время растворной смеси – не более 20 мин, что необходимо учитывать при проведении работ с наливными полами.

3 Прочность основания (при работе с AlinEX LEVEL 1, AlinEX LEVEL 2) должна быть не менее 15 МПа, проверка производится путем царапанья поверхности гвоздем или металлической строительной скобой – при проведении с усилием из основания пола не должен выкрашиваться песок.

4 На слабых основаниях, менее 15 МПа, использовать метод «плавающего наливного пола» (рекомендую применить AlinEX LEVEL GYPS). Эта система называется «плавающей», так как наливной пол не связан с несущей конструкцией здания.

5 При работе с AlinEX LEVEL 1, если толщина заливаемого пола более 20 мм, применить по периметру помещения материал, компенсирующий расширение, например пенопласт или демпферную ленту.

В системе «плавающий пол» применение компенсаторов обязательно!

6 Порцию готовить в большой емкости, вместимостью более 50 литров, чтобы засыпать 2 мешка (по 25 кг) сухой смеси. Для заливки больших площадей рекомендую (для AlinEX LEVEL 1, AlinEX LEVEL 2, AlinEX LEVEL GYPS) использовать штукатурный агрегат. Если на основании имеются трещины, их надо устранить.

! Основные преимущества наливных полов AlinEX:

- достаточное, но не слишком продолжительное время растекания массы;
- отсутствие (или хотя бы минимальные величины) усадки или расширения массы;
- отсутствие расслоения крупных и мелких фракций;
- отсутствие трещин при отверждении массы;
- хорошая адгезия к основанию;
- улучшенная прочность на сжатие и изгиб, устойчивость к истиранию;
- паропроницаемость (т.е. пол «дышит»);
- высокие тепло- и звукоизоляционные свойства;
- долговечность залитого пола;
- использование в системе «теплых полов» с водяным и электрическим обогревом;
- использование на слабых основаниях методом «плавающего пола»;
- возможность машинного нанесения

Последовательность работ AlinEX LEVEL GYPS:

1. Очистка имеющегося основания пола
2. Проверка основания на прочность простукиванием
3. Если основание прочное, переходим к следующему этапу
4. Грунтование AlinEX PRIMER 2
5. Заливка AlinEX LEVEL GYPS
6. Если толщина заливаемого слоя небольшая (до 7

мм), применить игольчатый пластмассовый валик. Если толщина слоя увеличивается, применить металлическое правило или специальную металлическую «швабру». Можно, кстати, воспользоваться специальной раклей для полов.

7. Время высыхания – 24 часа

Понижение температуры приводит к увеличению сроков схватывания. Высокая температура приводит к обратным эффектам, резко уменьшает срок схватывания, а также способствует образованию трещин.

Типичные ошибки при использовании наливных полов:

ОШИБКА 1: Поверхность потрескалась и «бухтит».

Причина: Слабое основание пола. При вскрытии обнаруживаем, что снизу залитого слоя видны участки старого основания, т.е. залитый пол «оторвал» основание.

Как этого избежать:

1. Проверить основание на прочность (например, процарапыванием гвоздем). При проведении гвоздем видно, что старое основание крошится, остается глубокий след от гвоздя.
2. Использовать систему «плавающий пол» (Утеплитель + специальные дюбели + полиэтиленовая пленка + наливной пол).

ОШИБКА 2: Поверхность потрескалась и вздулась.

Причина:

1. Не подготовленное основание.
2. Не удален строительный мусор с основания.

Как этого избежать:

1. Удалить загрязнения.
2. Проверить основание на прочность (например, процарапыванием гвоздем).
3. Имеющиеся трещины расшить при помощи болгарки с диском.
4. Тщательно очистить пол.
5. Огрунтовать AlinEX PRIMER 2 расшитые участки и заделать тем же раствором, которым будут производиться работы.
6. Огрунтовать AlinEX PRIMER 2 всю поверхность.
7. Приготовить растворную смесь, согласно инструкции на упаковке.
8. Залить растворную смесь при помощи специального игольчатого валика.

ОШИБКА 3: Поверхность AlinEX LEVEL 2 потрескалась.

Причина:

1. Не устранены сквозняки.
2. Передозировка воды.

Как этого избежать:

1. Устранить сквозняки.
2. Соблюдать соотношений воды и сухой смеси при приготовлении раствора. ■



Decorex:

5 ЛЕТ ТВОРЧЕСТВА И КРАСОТЫ!

Стремление к красоте, как и попытка привнести ее в свой дом, заложены в самой природе человека. Роспись стен имеет бесконечно богатую историю и признана древнейшим видом искусства. Только представьте, дорогие коллеги: в невероятно давние времена, за 35 – 40 тысяч лет до нашей эры, в эпоху палеолита, первобытные люди, жизнь которых, казалось бы, состояла только из забот о пропитании, безопасности и размножении, уже украшали своды пещер разнообразными рисунками!



Шли годы, бежали века и тысячелетия, совершенствовались орудия труда, оттачивался разум человека – и развивалось искусство декорирования. Ни одна страна, ни один народ не оставался равнодушным к возможности перенести щедрую природную красоту внутрь своих жилищ. Эту многовековую традицию – творить прекрасное своими руками – с честью продолжает наш самый креативный бренд Decorex.

Вот уже 5 лет Decorex дарит возможность каждому воплотить свои фантазии в прекрасных природных образах, и создать интерьер своей мечты Легко и Просто.

МАДИЯР ТОКМУРАТОВ,
 Директор НТИЦ «Фабрика Изобретений»,
 Дивизион «Alina Management», г. Алматы:

– 13 июня – день рождения нашего самого красивого и творческого бренда Decorex. Хотелось бы рассказать, как все начиналось, и как возникла идея создания бренда. Люди веками пытались украсить свое жилище, кроме того, каждый человек всегда мечтал сделать дизайн своего интерьера уникальным и неповторимым. Но не все виды отделки способны удовлетворить такие желания. Поэтому люди начинают искать новые индивидуальные решения. К примеру, еще в начале двухтысячных, некоторые отделочники начали экспериментировать со строительной смесью AlinEX GLATT, создавая разнообразные рисунки на стенах. Учитывая пожелания и потребности клиента, потребителя, пользователя, еще в далеком 2001 году ГК «Alina» приняла решение выпустить новые продукты – AlinEX Decor F025, F030, F035, 006, 012, 025. С их помощью можно

было создать на разных поверхностях объем и несложные рисунки: «крест-накрест», «короед», «дождик» и т. д. В 2003 году были выпущены декоративные штукатурки, готовые к применению, в банках, которые вошли в линейку бренда Alina Paint. Линейка декоративных красок и штукатурок, а также поверхностей, создаваемых с их помощью, росла с каждым годом. К 2007 году в Компании появилось понимание, что декоративные штукатурки и краски необходимо продавать иной целевой аудитории и иначе, чем обычные сухие строительные смеси и лакокрасочная продукция, применяя новые подходы: показывать именно готовые поверхности, а не просто выставлять продукцию на полки в виде банок и мешков. Появилась надежда, что с выводом нового бренда станет возможным сделать эту категорию продуктов действительно народной и доступной для каждого казахстанца.

Таким образом, 13 июня 2008 года состоялось значимое для нашей Компании событие: родился новый бренд Decorex, объединивший декоративные краски и штукатурки, выпускаемые ГК «Alina». Вдохновением для создания Decorex стала красота окружающего мира, красота природы. Главным в концепте бренда является то, что имитировать всевозможные текстуры, фактуры природных образов с продукцией Decorex можно легко и просто, используя простую технику нанесения. К концу 2008 года в ассортиментной линейке Decorex уже более 20 наименований продуктов. С тех пор бренд постоянно рос, менялся, старался соответствовать самым современным требованиям дизайнеров, отделочников, и просто талантливых людей, творцов, стремящихся создавать красоту своими руками. Пожелаем нашему бренду успешного будущего, чтобы он вошел в дом каждого жителя СНГ!

ОКСАНА КУЗНЕЦОВА,
 Директор бренда Decorex,
 Дивизион «Alina Management», г. Алматы:

– В том, что работать и творить с Decorex действительно легко и просто, причем не только для профессиональных дизайнеров-отделочников, но и для каждого человека, я убедилась, испробовав все продукты самостоятельно. Сегодня концепту легкости





и простоты соответствует вся линейка Decorex. Мы исключили из портфеля бренда продукты, которые требовали специальной квалификации, или были неприятны для интерьера – например, очень сложные в нанесении, слишком колючие, чрезмерно рельефные и т.д. Также мы отказались от некоторых цветов, которые неинтересны на рынке. Вместо этого мы вывели новые продукты, идеально подходящие для создания интерьера мечты: например, краску Sabbia или штукатурку Velveto. Они очень нежные на ощупь, легко наносятся и соответствуют популярным итальянским аналогам, порой даже превосходя их по качеству, и значительно выигрывая в доступности и цене. Еще чудесная новинка – штукатурка Crackelado. В отличие от нашей двухкомпонентной краски-кракелюра Crackle, эта штукатурка – однокомпонентная, наносится в два слоя внахлест, и через 12 часов образует глубокие рельефные трещины.

Так же мы проводим проверку каждой планируемой новинки – если не каждый человек может своими руками справиться с продуктом, мы не вводим его в портфель. Более того, мы обязательно проводим презентацию нового продукта для нашей торговой команды, потому что продать что-либо человек может, только попробовав самостоятельно и убедившись в преимуществах. Например, в данный момент ведутся работы по выпуску готовых «мюнхенок» в банках. У нас в портфеле есть «мюнхенка», но в сыпучем состоянии, ее нужно разводить, то есть уже обладать определенными навыками. Готовый продукт будет еще проще и удобнее в применении.

Кроме новых продуктов постоянно появляются новые поверхности и цвета. Как итог, многие наши продукты – первые и единственные на рынке, потому что мы внимательно следим за всеми его запросами, получаем обратный отклик – фидбэк, и регулярно вводим изменения и улучшения.

Еще одна наша задача – повышение осведомленности. Необходимо продолжать рассказывать рынку, что такое декоративные краски и штукатурки, объяснять, что это не дорого и не сложно, что справиться может каждый, что поверхность Decorex за счет своей практичности намного интереснее тех же обоев, долгосрочнее и эффективнее. Работы предстоит немало, и, хотя путь уже пройден значительный, мы верим, что у нашего любимого бренда все впереди!

ДИНА УМАРОВА,
Специалист по РОС,
Дивизион «Alina Management», г. Алматы:

– День рождения нашего Decorex начался с раннего утра, мы подготовили для Алиновцев замечательные значки, чтобы каждый унес частичку праздника с собой. Затем вся аудитория наших коллег разделилась на группы, для которых проводилась презентация. Целью этой презентации было знакомство с историей бренда, рассказ о его преимуществах и возможностях. Сначала состоялся небольшой экскурс в прошлое, чтобы показать, как развивалось украшение и декорирование стен с древних времен. Было особо отмечено, как это было сложно и дорого на протяжении долгих столетий и тысячелетий. В итоге было показано, что 21 век – это век декоративных красок штукатурок, доступных людям. В наши дни каждый стремится выразить свою уникальность и оригинальность. А значит, наступил век Decorex, потому что наш бренд способен минимизировать расходы и время, предназначен для каждого, и дарит всем возможности бесконечного творчества.

**Decorex за счет своей практичности
 намного интереснее тех же обоев,
 долгосрочнее и эффективнее. Работы
 предстоит немало, и, хотя путь уже
 пройден значительный, мы верим, что у
 нашего любимого бренда все впереди!**

Доказательством того, что прекрасное – это легко и просто, было песочное шоу, то есть рисование песком, где мы пытались рассказать о том, как подручными материалами легко и просто творить чудеса. Этим чудом наяву проникся каждый, и в процессе этой истории мы рассказывали, как человек приходит к творчеству с Decorex. Ведь каждый из нас – творец. Да, порой, когда мы, после многочасовой работы за компьютером, выходим в город, и видим однообразные коробки домов, мы забываем об этом, и сами лишаем себя творческого полета. Но если мы вспомним о природе, мы увидим моря, луга, горы... все это так разнообразно и дышит свободой! Именно Decorex позволяет перенести все это многообразие домой, на стены. Лишь так можно ощутить себя частичкой природной гармонии, не правда ли?..

Затем мы поближе познакомились с новинками, потрогали и пощупали их, нашими коллегами из ОТЭК был проведен замечательный мастер-класс. Потом мы всей компанией строили один общий домик, который, конечно же, назывался Decorex. Каждая группа выбирала его частичку – пазл, и своими руками наносила один из продуктов. Каждый подписывал свою частичку домика, а после мы сложили все пазлы воедино.

Было очень приятно, потому что многие поняли, что Decorex – это и в самом деле просто. Думаю, многие сотрудники получили и практическую информацию, нанеся продукты Decorex самостоятельно, и теоретическую, имея возможность задавать вопросы. Еще раз было озвучено, что проходят бесплатные мастер-классы для желающих в нашем магазине Alinamarket, и что действует горячая линия. ■

Тест-драйв от Decorex

Ремонт дома, я планировала с прошлого года. Год работая в ГК «Alina», было невозможно не узнать о продукции Компании и не заинтересоваться ею. Увидев недавно новый продукт Decorex Sabbia, я решила, что именно он украсит стены моей квартиры. Этот продукт похож на золотистый песок, на стенах он выглядит очень нежно и изящно.



Поговорив с коллегами из отдела обучения и мерчендайзинга, я узнала что, наносить его смогу даже я сама, настолько прост он в использовании. Но, не проверив, наносить его дома я не рискнула.

ПРОБНЫЙ УРОК

Когда я пришла на БЕСПЛАТНЫЙ мастер-класс в Alinamarket, чтобы попробовать самостоятельно оценить сложность работы с Sabbia Павел Тоичкин, специалист отдела обучения и мерчендайзинга сразу предупредил меня: «На комнату 18 квадратов тебе хватит Sabbia 3 кг., не забудь, что под штукатурку поверхность должна быть уже ровной и прогрунтованной». Базовый цвет Sabbia – серебристый, именно в таком виде он продается в банке. Однако, при желании можно заколеровать раствор в любой понравившийся по каталогу. Процесс колеровки займет 15-20 минут.

Итак, после установки мольберта в учебном зале, я начала. Кисть нужно держать так, чтобы рука плавно и свободно ходила по поверхности. Sabbia очень хорошо распределяется по «стене», самое главное здесь – нанести раствор необходимо размашистыми движе-

ниями, чем больше размах, тем лучше получится нанесение. Sabbia- можно наносить всего в один слой.

Последний штрих – отполировать шпателем выступающие неровности – легкими движениями мы несколько раз проводим по готовому нанесению. Это делается для того, чтобы случайные острые краешки песчинок не царапались когда поверхность застынет. Итак, все готово! Через два часа Sabbia высохнет и засияет, переливаясь эффектом золотого песка. Мой первый опыт в работе с Decorex Sabbia удался! Модная и эффектная поверхность, созданная своими руками и простота нанесения убедили меня в том, что дома я самостоятельно смогу проделать все то же самое!

РЕЗУЛЬТАТ!

А вот и результат – комната готова! На все ушло 3 часа работы без чьей-либо помощи и 3 кг. заколерованной в золотой цвет Decorex Sabbia. ■

Динара Умарова
Специалист по РОС,
Дивизион «Alina Management», г. Алматы:



Все это и многое другое – легко и просто на БЕСПЛАТНЫХ мастер-классах от Decorex!
Записывайтесь на курсы в Alinamarket!!!

Адрес: г. Алматы, ул. Масанчи 67а.

Тел : 8 (727) 258 32 00, 8 (727) 258 35 80

Напоминаем, что у нас работает горячая линия,
где вы можете задать свои вопросы!

Тел.: 8 (727) 258 58 32/330 37 15 (вн. 1385)

Растут Алиновцы – растет



В нашей Компании изменения: с недавнего времени отдел рекрутинга переименован в отдел карьерного роста и рекрутинга. Мы решили разобраться, с чем связаны подобные перемены, и почему на первое место выходит именно карьерный рост, и помогли нам в этом наши коллеги – Асель Наруш и Лейла Абдуллаева.

Асель Наруш,
Начальник отдела карьерного
роста и рекрутинга,
Дивизион «Alina Management»,
г. Алматы:

- Во-первых, в нашем сознании четко изменилось понимание, что формирование кадрового резерва на ключевые позиции – это жизненная необходимость для Компании. Статистика закрытия вакансий из числа внутренних и внешних ресурсов показала, что сотрудники, которые росли внутри Компании и занимали ключевые позиции, более успешны, в отличие от сотрудников, которые приходили на ключевые позиции извне. «Почему?» – спросите вы. А потому, что сотрудник, проработавший уже какое-то время внутри Компании, более адаптивен как к корпора-

тивной культуре, так и к бизнес-процессам Компании, и процесс вхождения в новую должность занимает меньшее время, чем процесс адаптации нового сотрудника, пришедшего с рынка труда, несмотря на имеющиеся у него знания и опыт.

В связи с этим, структура нашего подразделения изменилась. Теперь есть четкое разграничение: направление внешнего рекрутинга (и, соответственно, специалисты, занимающиеся внешним поиском и подбором кадров) и направление карьерного роста (сотрудники, специализирующиеся на поиске кандидатов на вакантные должности внутри Компании). Также одной из задач направления карьерного роста является развитие сотрудников в целом.

На данном этапе наша задача – сделать так, чтобы все ключевые позиции в Компании закрывались из числа внутренних кандидатов и резервистов (не менее 95% от общего числа вакансий). Сегодня мы в принципе делаем особый акцент на тех, кого принимаем: важно, чтобы это были люди, готовые расти, у которых есть здоровые амбиции. Причем эта

система приема работает даже при поиске специалистов на 5-6 уровень.

Система обучения и система оценки в целом сейчас претерпевают изменения, идет процесс становления. Это, конечно, не значит, что мы отказываемся принимать профессионалов извне. Всегда остается определенный «приток свежей крови», полезный для Компании – просто мы верим в Алиновцев и в то, что каждый из нас способен на большее.

Из своего опыта могу сказать, что порой даже сам человек не представляет своего потенциала, напрасно опасается неудачи и не верит в себя. Эти опасения понятны, но они не оправданы до тех пор, пока не попробуешь реализовать себя в новой должности. Следует учесть, что команда всегда окажет достойную консультационную помощь при адаптации переведенного сотрудника, и наш отдел также ориентирован на помощь сотруднику в период ис-

Наша основная цель – это Нужные Люди в Нужное Время. Наша задача – закрыть потребности Компании в персонале на 100%, и обеспечить непрерывный рост сотрудников, готовых брать на себя ответственность за реализацию целей Компании, мотивированных на развитие и рост.

пытательного срока. Не стоит забывать, что всегда устанавливается испытательный срок, за время которого у каждого есть возможность, уже попробовав и увидев все нюансы, решить окончательно, интересно ли ему на новой должности, и готов ли он взять на себя полную ответственность за достижение результатов подразделения. Хотелось бы еще отметить, что новая политика предусматривает не только вертикальные, но и линейные передвижения. Порой человеку интереснее будет попробовать себя в другом отделе, на другой должности. Это поможет ему проявить какие-то новые профессиональные и личностные качества

Лейла Абдуллаева,
ведущий специалист
по карьерному росту отдела
карьерного роста и рекрутинга,
Дивизион «Alina Management»,
г. Алматы:

- Статистика явно говорит о том, что продолжительность и результативность работы больше у Алиновцев, выросших внутри Компании. Примеры очевидны: Мадияр Токмуратов, Елена Удовенко, Оксана Ишполитова и многие другие Алиновцы, занимающие ключевые должности, начинали с рядовых специалистов. Это одна из причин, по которой мы решили повернуться лицом к сотрудникам Ком-

Порой человеку интереснее будет попробовать себя в другом отделе, на другой должности. Это поможет ему проявить какие-то новые профессиональные и личностные качества

пании. По идее подобная система работала и раньше, но не столь целенаправленно. Сейчас же мы осознанно стали акцентировать внимание на потенциальных претендентах из числа Алиновцев. Мы расширяем свое сознание, чтобы увидеть по-другому каждого коллегу, причем не только в рамках его отдела или даже филиала, но и по всей Компании. К тому же мы надеемся расширить восприятие руководителей по отношению к своим подчиненным, и донести до каждого выгоду продвижения и роста.

Мы начали работу и в головном офисе, и с филиалами, проводим встречи с отделом управления персоналом и руководителями, смотрим, каков их кадровый резерв. Причем мы даже не уточняем, о какой позиции идет речь, просто в процессе собеседования пытаемся выяснить как можно больше о способностях, умениях, области интересов и пожеланиях самих сотрудников. Мы хотим оценить базовый потенциал, и в итоге разработать систему, которая позволит нам своевременно отслеживать всех людей, готовых к продвижению по карьерной и профессиональной лестнице, причем не только принимать участие в их росте, но и эффективно этим процессом управлять.

Кроме того нам предстоит сместить фокус на закрытие ключевых позиций Компании, которые особенно важны для Бизнеса. Мы достаточно хорошо научились закрывать позиции специалистов, но недостаточно быстро закрываем вакантные позиции ключевых руководителей. Наша основная цель – это Нужные Люди в Нужное Время. Наша задача – закрыть потребности Компании в персонале на 100%, и обеспечить непрерывный рост сотрудников, готовых

Мы хотим оценить потенциал и разработать систему, которая позволит нам отслеживать всех людей, готовых к продвижению по карьерной лестнице. К тому же мы надеемся расширить восприятие руководителей по отношению к своим подчиненным, и донести до каждого выгоду продвижения и роста.

брать на себя ответственность за реализацию целей Компании, мотивированных на развитие и рост. Сейчас мы на пути изменений, и переименование отдела – это всего лишь начало. У нас есть план развития функции карьерного роста, который мы продолжаем реализовывать. Поэтому мы говорим всем Алиновцам: если вы хотите расти и брать на себя большую ответственность – заявляйте о себе при открытии вакантных позиций! И помните – девиз каждого из нас: Поверь в себя и побеждай! ■

Материал подготовила
Виорика Бектурганова

КОДЕКС МЕНЕДЖЕРА

управленческая компетентность

ВИДЕНИЕ

ПЛАНИРОВАНИЕ И РАССТАНОВКА ПРИОРИТЕТОВ

Составляет реалистичные планы и расписания на основе анализа фактов и оценки рисков. Создает систему взаимосвязанных долгосрочных и краткосрочных планов. Адекватно оценивает сроки исполнения. Эффективно планирует ресурсы. Управляет временем эффективно, расставляет приоритеты в соответствии с установленными сроками. Использует принятые в компании инструменты планирования. Результат предоставляет точно в срок. При возникновении непредвиденных обстоятельств оперативно вносит корректировки, своевременно принимает необходимые решения и передоговаривается с вышестоящим руководителем или подчинённым.



СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

Понимает и разделяет Миссию и Видение Компании, и это вдохновляет его как человека и гражданина. Разрабатывает и связывает Цели с Миссией и Видением. Планирует деятельность с учётом будущих потребностей бизнеса. Предпринимает сегодня усилия, позволяющие достичь цели в будущем. В деятельности ориентируется на максимизацию будущей стоимости Компании.



АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ

СИСТЕМНОСТЬ МЫШЛЕНИЯ

Имеет системное видение Мира и Бизнеса как части системы. Рассматривает свою деятельность и деятельность своего подразделения как часть общей задачи. Понимает свой вклад в достижение Целей Компании. Видит связи между различными явлениями, находит системные сбои в процессах.



РАБОТА С ИНФОРМАЦИЕЙ

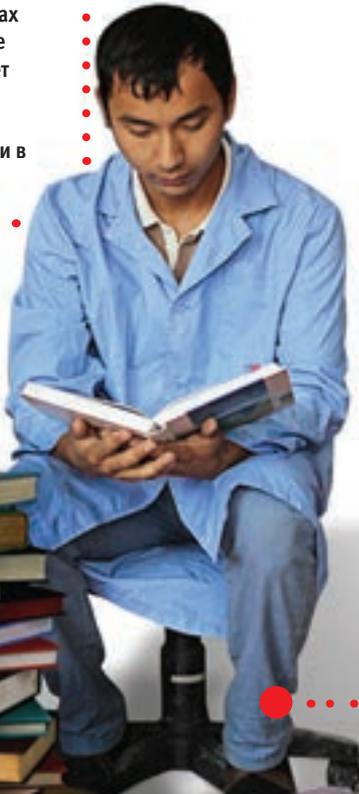
Умеет искать, находить, извлекать, быстро и правильно фиксировать и запоминать информацию. Структурирует и анализирует информацию, умеет быть на шаг впереди, прогнозировать развитие событий. Оперировать бизнес-процессами, проводит анализ результатов деятельности, совершенствует процессы и формы документооборота, исходя из целей предоставления документов. Представляет сам и требует своевременного предоставления отчётности и требуемых документов. Содержание и степень детализации документов соответствует их назначению.

ДОСТИЖЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ



РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ (ЗАДАЧ)

Сталкиваясь с проблемой, хладнокровно определяет, локализует проблему, выявляет причинно-следственные связи. Принимает решения, основанные на фактах и системном анализе ситуации; предлагает альтернативные варианты решений, находит возможности в любой ситуации.



НАЦЕЛЕННОСТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ

Фокусируется на желаемом результате работы — самостоятельной или командной; ставит цели, концентрирует усилия на достижении этих целей. Качественно организует процесс, нацеленный на результат. Достигает результатов безусловно. Результаты отличаются завершённостью — «под ключ»: каждый элемент конструкции, документа, проекта имеет смысл, он важен и поэтому должен быть проработан должным образом.

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ

Принимает эффективные решения в неоднозначных ситуациях, когда важен критерий времени. Принимает «тяжелые» решения своевременно.

КОМПЕТЕНТНОСТЬ

ЗНАНИЕ СВОЕЙ ОБЛАСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Знает предмет своей деятельности, обладает необходимым опытом в своей сфере деятельности. Постоянно отслеживает изменения, происходящие в профессиональной области, и активно их использует.



УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ (КРОСС-ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ)

Способствует развитию непрофильных (выходящих за рамки узкой специализации) компетенций у себя и подчинённых.

Понимает функции других подразделений. Умеет адекватно ставить задачи смежным подразделениям.

Рассматривает ситуацию с разных точек зрения, преодолевает ограничения собственной специализации или опыта.

«Универсальный солдат» — способен эффективно управлять любым проектом, подразделением, непосредственно (физически) или мысленно — думая и размышляя с другой позиции.

Экстремально сказочные выходные в горах

Дорогие Алиновцы! В нашем любимом и молодом - горном курорте «Лесная Сказка» с лета этого года стали проводиться уникальные **ДВУХДНЕВНЫЕ ПРИКЛЮЧЕНЧЕСКИЕ ТУРЫ!** А так как половина лета еще впереди, у нас всех есть возможность стать участниками одного из таких туров, записавшись в сборную группу или же создав свою большую пешую команду Алиновцев! «Лесная Сказка» делится впечатлениями от первого приключенческого тура, который прошел в максимально экстремальных условиях 29-30 июня 2013 года.



Идея открыть двухдневный летний треккинг появилась еще в мае, когда экскурсии и приключенческие туры с программой на день стали маленькими для наших гостей, желающих подольше пообщаться с природой, друг с другом, остаться вдалеке от городской суеты и забот... Выбрали несложный пеший маршрут на Красный Яр, который по силам и начинающим туристам. Расписали экстрим-программу субботнего утра в «Лесной Сказке», взяли про запас десятки игр для большой компании на природе и составили клич-обращение для всех друзей Сказки, общающихся с нами в таких социальных сетях как: «Мой Мир», «Фейсбук» и «Вконтакте». Группу формировали строго по записи, когда можно было позвонить по телефонам: 8-727-330-37-21, 8-701-783-32-63 или написать на почту: lesnaya_skazka_almaty@mail.ru, отправить сообщение в личную переписку с примерным текстом: фамилия и имя, контактный телефон, количество бронируемых мест в автобусе, наличие палатки и возникшие вопросы... Связавшись с ребятами, мы уже примерно знали, кто и что берет с собой из питания, у кого сколько местных палатки и к кому возможно подселить ребят без жилья. Ну и сами друзья «Лесной Сказки», записавшиеся в двухдневный тур, четко понимали, куда они идут и что ждать от таких экстремальных выходных. А экстрим готовился не только на аттракционах горного курорта, но и погода решила проверить и закалить первопроходцев-открывателей маршрута!

День первый. Суббота, 29 июня, 08.00 утра. Мы встречаем ребят, записавшихся на автобус, около центрального стадиона Алматы. Те, кого мы сейчас ждем, уже знают прогноз на выходные, они пережили дождливые четверг и пятницу и при этом не изменили своего решения участвовать в туре. В рюкзаках у каждого не только палатка, спальник и каремат, но и пара сменной обуви, бродки, теплые кофты и носки! И, хотя все мы надеялись на солнечную погоду, никто из нас не взял купальники, топики и шорты. Каждые выходные в «Лесную Сказку» можно доехать на автобусе, если заранее забронировать место в нем для себя. Обычно отдел маркетинга «Лесной сказки» выделяет свой автобус и себя любимых с логотипом горного курорта и громкими речевками типа «Доброе утро, Лесная Сказка!», но в эту субботу нам не нужно было искать ребят, да и они сразу видели нас без каких-либо лого. Огромные походные рюкзаки и важно восседающие на них карематы, экипированные в камуфляж хаки ребята, теплая одежда без намека на лето! Да, это наша группа! Экстрим в Лесной Сказке – это не просто захватывающие дух аттракционы, это еще и неописуемая природа с ее жесткой горной местностью, манящей все дальше и дальше вверх по лесной речной карусели.

На часах 09.15 утра, наш автобус остановился на парковке «Лесной Сказки», здесь же мы знакомимся с остальными участниками тура, приехавшими на своем транспорте. Нас всего 25 человек (из подавших заявку 45 предполагаемых участников). Хмурое небо с надвигающимся дождем испугало остальных ребят, они просят записать их в следующий тур, и желают отлично отдохнуть тем, кто все же решился вступить в бой с погодными условиями! Мы делимся на две команды, согласно нашей экстрим программе. В планах одной группы пройти все уровни сложности маршрутов веревочного парка, покорить скалодром и его уникальный маршрут виаферрата, обуздать воздушную стихию, пролетев от одной скалы до другой 560 метров на супер троллее! Другая же группа занимает позиции на боевой пейнтбольной базе и готовится устроить противнику дружеский расстрел. И пока действия разворачивают-



ся на двух разных площадках «Лесной Сказки», с неба начинает капать дождик. Одновременно происходит захват флага на пейнтбольной поляне, свободное падение с «Экстрима» последнего участника группы на веревочном парке и ливень по территории всего курорта! Это не передать словами! Дождь льет, как из ведра! За несколько минут, пока мы все бежим до нашей палатки на event-площадке, вся группа промокает до нитки! Нужно переждать дождь, продолжение экстрим программы прохождения аттракционов невозможно по технике безопасности. Незапланированный второй завтрак. И вот мы уже сытые и довольные. А ливень переходит в град! И мы принимаем решение спускаться... Спускаться до офиса отдела маркетинга в Лесной Сказке. В тесном помещении, сидя в кругу, мы играем в мафию и бы-



стро согреваемся. Никто даже и не думает о том, чтобы вернуться в город. Все настроены пройти двухдневный приключенческий тур и выйти из него победителями! Под таким решительным натиском сдается и погода, выглядывает солнышко, и мы спешим в горы! Рюкзаки грузим на лошадей конного центра «Лесной Сказки», сами идем практически налегке. Вверх, мимо готовящихся к открытию шале (коттеджи класса VIP), мимо конюшни... Все время идем вдоль речки, то с одной ее стороны, то с другой. Приходится прыгать с левой стороны на правую и обратно, и так десятки раз! Идем цепочкой, каждый помогает друг другу, протягивает руку помощи, дает советы на какие камни наступать, а какие лучше перепрыгнуть. Инструкторы начинают и замыкают группу, группа уже намного отстала от лошадей, но при этом очень живо поднимается в гору. Нас не оставили мокрая трава, грязь, бесконечные переходы речки, у кого-то еще и ощутимый груз на плечах... Каждый из нас борется со своей стихией внутри себя, со стихией лени, страха, слабой веры в себя. Каждый должен стать после похода победителем! И мы это прекрасно понимаем. Отсюда и разговоры в духе: «Это мой самый экстремальный двухдневный приключенческий тур!» Около двух часов пути и мы приходим на первую поляну около Красного Яра, где и решаем разбить наш палаточный городок. Здесь мы первопроходцы в полном смысле слова. Заросшую поляну с высоким разнотравьем нужно притоптать, умудриться найти сухие ветки в еловом лесу, обозначить место будущего костра камнями по кругу. А меж тем и время уже давно послеобеденное. Поэтому, сразу после хорошо и быстро выполненной слаженной работы команды, мы приступаем к оформлению обеденного стола. Назначили завхозом меня, а я и рада, потому что провизии у ребят много,



наш дастархан на все два дня обещает быть богатым, а каждая трапеза – сытной! Едим домашние вареники, пельмени, жаренные по особому рецепту баклажаны в яйце и другие блюда. Все то, что нуждается в скорейшем употреблении! После обеда часть ребят занялась разведением костра, а остальные начали осваивать целый набор игр, предлагаемых ведущим нашей группы – Максимом Зиминым. Тут в ход пошли и психологические командные игры, которые Максим сам впервые прошел в школе МВА, и всем известные шарады, мафия, твист... Кстати, во время мафии мы уже сидели у костра, аккуратно разложив вокруг промокшую обувь, грелись сами и сушили одежду. Так что полный сменный комплект одежды в двухдневном походе обязателен даже при отсутствии дождя! Ближе к ужину мы уже запомнили имена друг друга, каждый рассказал о себе, о своей дружбе с «Лесной Сказкой» и вообще о планах на будущее. Сложилась теплая, дружеская атмосфера. Два парня – Руслан и Слава, ставшие в игре «Метро» настоящими героями, вызвались приготовить ужин на костре. Тушенная утка с картошкой – мммм, пальчики оближешь! Горячий чай с молоком, вкусняшки и сладости, мясные деликатесы, несколько видов сыра, овощи... С таким запасом еды можно спокойно остаться в горах на неделю! После ужина мы продолжили играть, тем более, еще днем каждый из нас выбрал ленту своего цвета для игр. Зеленые ленты были прикреплены на груди у свободных ребят, находящихся в поиске своей пары, а красные ленты были специально для тех, у кого уже есть вторая половинка. Мы планировали рассказывать страшные истории у костра, а потом посмотреть фильм ужасов из серии «Поворот не туда» про одичавших каннибалов – жителей леса. Но ноутбуки мы так и не включали, телефоны из сумок не доставали, о городской своей жизни не вспоминали! Было настолько классно и весело, что уснули мы ближе к 5 часам утра! А в 9 утра проснулись с чувством, что уже выпались! На завтрак рисовые, гречневые и перловые каши, разогретые на костре, тушенка и макароны, бутерброды, салат из свежих овощей, чай и шоколад. Воскресенье нас встретило теплым солнышком! Часть ребят решили дойти до Красного Яра (ведь там и планировался лагерь, но дождик вынудил нас выбрать ближнюю поляну), а вторая половина группы осталась загорать. Все мы стали одной большой семьей! Мы загорали, описывали характеры друг друга, выделяли симпатизирующие друг другу парочки. А ведь так оно и получилось, зеленые ленточки сделали свое дело, и между некоторыми участниками группы возникла симпатия. Нам всем была приятна компания друг друга,



и незнакомые между собой люди быстро нашли общий язык, а экстремальные условия отдыха еще больше сблизили. Наши пешие туристы вернулись в лагерь к обеду, и мы вместе доедали продовольственные запасы. После собрали палатки, упаковали все вещи в рюкзаки и были несказанно рады приходу на нашу полянку лошадей! Буран, Гектор, Бомбила, Черкес... Бесспорно, лошади настолько облегчили подъем и спуск в горы, что нам оставалось только идти и любоваться природой ущелья. Спустившись в «Лесную Сказку», мы продолжили нашу экстрим программу по аттракционам, а вечером за нами приехал автобус. Уже прощаясь друг с другом, мы обменивались визитками, решали, когда вновь приедем в наш любимый горный курорт. И так определились с датой. В субботу, 13 июля «Лесная Сказка» будет отмечать свой второй день рождения! Участвуя в развлекательной шоу-программе, вечером мы вновь пойдем в двухдневный приключенческий тур! А потом приедем на Unity Family Fest с 27 на 28 июля. И ночевать, как вы понимаете, будем в горах. Поэтому кто-то приедет на второй день фестиваля из дома, а мы спустимся с гор в прямом смысле! И, загадывая наперед, можно организовать двухдневный туры 10-11 и 17-18 августа. Главное – собрать команду активных, позитивных, готовых к экстриму и настроенных на отличный отдых людей! Поэтому звоните, задавайте все возникшие вопросы и записывайтесь в списки самых счастливых людей, забывающих на выходных про город, дела и заботы! ■

Ольга Замятина,
Ведущий специалист по рекламе и РОС,
Отдел маркетинга и продаж
Горный курорт «Лесная Сказка», г. Алматы



Чистая Родина – ЧИСТЫЙ Мир!

Друзья, все мы помним, что Алиновцы – это те, кто стремится преобразить свою жизнь и жизнь окружающих людей, и сделать окружающий мир лучше. Мы – те, кому не все равно, что будет со страной и миром. Именно поэтому слоганом нашей девятилетней инициативы по очистке окружающей среды, оформившейся в прошлом году в общекзахстанскую акцию «Чистая Родина», является простое утверждение: «Хочешь жить в чистой стране? Начни с себя!»



Особенно радует, что среди казахстанцев многие заражаются инициативой нашей Компании и поддерживают акцию «Чистая Родина» по мере сил. И наше дело продолжает расти! Например, в нашей акции на реке Или принял участие горный курорт «Лесная Сказка», а также компания Glasman, и просто множество неравнодушных казахстанцев! То, какими темпами разрастается наша акция, убеждает нас в правильности наших действий. Судите сами: в этом году в уборке берегов реки Или приняли участие более 500 человек! Сознательными людьми, делающими свой выбор в пользу жизни в чистом и безопасном мире, была убрана территория около 20 км. Было собрано и вывезено на переработку 8 грузовиков мусора. Еще один объект, очищенный с нашей помощью – ущелье Ой-Карагай, где находится наша «Лесная Сказка». Оттуда вывезли 13 грузовиков. О наших экологических акциях регулярно пишут СМИ, нас поддерживают самые разные люди и компании, «Чистая Родина» позволяет Алиновцам избавиться от несанкционированной свалки живописные и прекрасные места, райские уголки природы, где приятно находится и куда хочется вернуться. И это дорогого стоит!

Хочется напомнить в очередной раз, что наши коллеги в филиалах также регулярно организуют очистительные акции.





АЙГУЛЬ ЕДИЛЬБАЕВА,
специалист ОУП филиала г. Семей,
Дивизион «Alina Pro»:

- В нашем городе в акции «Чистая Родина» участвовало примерно 300 человек, убирался берег протока Иртыша. Это известная зона отдыха. Нами было вывезено 2 грузовые машины мусора, протяженность убранной территории – примерно 1 км. «Чистая Родина» – праздник для нас всех, поэтому после уборки территории были устроены традиционные развлечения для детей, а также конкурсы для взрослых: перетягивание каната, бег с препятствиями, чемпионат по футболу между командами завода ССС и ТМН и прочее.

РИММА КОВАЛЕНКО,
специалист ОУП филиала г. Актобе,
Дивизион «Alina Pro»:

- Акция «Чистая Родина» в г. Актобе прошла в июне, на берегу Актюбинского водохранилища. В нашем проекте приняло участие порядка 200 человек, было вывезено 2 МАЗа с мусором.

СВЕТЛАНА УСОЛЬЦЕВА,
специалист ОУП Дивизиона «Alina Trade»,
г. Алматы:

- Наши коллеги отлично провели акцию в своих городах. Было очищено от мусора множество объектов по всему Казахстану и в столице Кыргызстана. Каждый отчет из регионов – новый повод для гордости всеми Алиновцами! В городе Аягоз очищен участок близ реки Аягзки протяженностью 13 км, участвовало 96 человек, вывезена 1 машина. В городе Павлодар очищен левый берег реки Иртыш, протяженность территории – около 5 км. В Талдыкоргане место проведения – «Парк Ветеранов», берег реки Каратал. Усть-Каменогорск провел «Чистую Родину» в детском лагере «Алтайские Альпы». Тараз занялся берегом водохранилища ТЕРС, Ашибулак. В Кызылорде Алиновцы избавляли от мусора берег реки Сырдарья. В Шымкенте очищен детский лагерь «Нурай».



Да, данные впечатляют. Конечно, кто-то может сказать, что по сравнению с обширными свалками, не санкционированно устроенными на всей территории Казахстана, это не так уж и много. Достаточно выехать за пределы города нашей страны, чтобы увидеть, как мало люди ценят землю, которую оставят своим детям. Уродливые груды мусора можно обнаружить практически везде – в лесах и степях, на побережьях и пляжах, вдоль дорог и прямо в городах. Но мы верим в свои силы, не опускаем рук и понимаем: главное – начать. А то, какую поддержку встречает наша акция у СМИ и среди всех казахстанцев, которым, как и нам, настоящим Алиновцам, не все равно, что будет с нашей страной и со всем миром, в очередной раз подтверждает – мы все делаем правильно. Ведь все Алиновцы знают – главное поверить в себя, и побеждать! А это значит, что мы побеждаем – уже потому, что, начав с себя, встречаем поддержку и отклик у окружающих!

Кстати, у нашего уже теперь более чем только казахстанского экологического проекта «Чистая Родина» появился свой собственный гимн! Встречайте!

Чистая Родина – чистый мир:

Чисто во дворах и домах,

Чисто в подъездах, внутри квартир,
И на природе, и в городах.

Чисто снаружи – светло внутри.

Чистые улицы – просто рай!

Хочется этого? Не сори!

Хочется большего? Убирай!

Свалки, помойки – враги для нас,

Не помогайте врагам, друзья!

Вместе мы можем за день, за час

Вычистить все, что терпеть нельзя!

Наши слова разнесет эфир:

Время все к лучшему поменять!

Чистая Родина – чистый мир.

Надо лишь просто с себя начать! ■

Материал подготовила
Виорика Бектурганова



**ҚҰРЫЛЫС МАТЕРИАЛДАРДЫҢ
ЭЛЕКТРОНДЫ ГИПЕРМАРКЕТІ**

**ЭЛЕКТРОННЫЙ ГИПЕРМАРКЕТ
СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ**



(727) 330 37 39

www.domsad.kz