

ГОРОД МАСТЕРОВ

№3 (64) 2022

 **Alina**
ГРУППА КОМПАНИЙ

НОВЫЙ ПРОЕКТ
EIGHTEEN-TWENTY
1820

стр. 26



стр. 15

**ЛУЧШИЙ
ЛАБОРАНТ
2022 года**

стр. 16

**ШЫҒЫС
– НӘЗІК
МӘСЕЛЕ**

стр. 24

**ВЕРХОМ
ПО ЖИЗНИ**



СЛОВО РЕДАКТОРА

Итоги лета и немного лирики

Хатия Хурция,
и. о. Начальника
отдела продвижения
и PR

Лето закончилось, наступила золотая пора, пора сбора урожая. Если задуматься, то урожай — это не только фрукты, овощи и злаки. Это ещё плоды дел, которые мы совершили в этом году.

В Alina Group работают почти 3000 человек, люди, которые ежедневно вносят свой неоценимый вклад в развитие Брендов Alina Group!

В этом номере «Города Мастеров» мы расскажем много интересного из жизни Алиновцев, о том, как открывали завод в г. Тараз, о выставках, в которых приняли участие, о людях-Брендах нашей большой Компании и о многом другом.

Номер получился ярким и насыщенным. Радует, что авторский состав нашей Газеты продолжает пополняться и крепнуть. Каждый автор для нас, прежде всего, равнодушный коллега и настоящий Алиновец. Поэтому очередной номер создается в дружеской атмосфере и теплой обстановке.

Дорогие коллеги,

Знайте, что каждый материал в этом номере готовился с особенной любовью, мы стараемся для вас, чтобы вы на досуге смогли узнать больше интересного и полезного, чтобы вы знали какие среди вас талантливые коллеги, и чтобы вновь и вновь напомнить вам о наших Брендах, которыми мы так гордимся!

Не забывайте подписываться и лайкать наши публикации в социальных сетях, а для чего это делать, вы также найдете в этом номере!

Осень – прекрасное время года, которое вдохновляет поэтов, художников и режиссеров на гениальные проекты.

Я вам желаю особенного вдохновения, ярких и красочных желаний, которые обязательно исполнятся этой осенью!

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: 500 экз.

Корпоративная газета
Группы компаний «Alina»
«Город Мастеров»

Периодичность: 1 раз в 3 месяца

Собственник: ТОО «Alina Group»,

Главный редактор: Хатия Хурция.

Дизайн и верстка:

Анастасия Сулова.

Над выпуском работали:

М. Леонова, Х. Хурция, В. Ким, С.
Оралханов, А. Сабыр, С. Курманов,
А. Гузева, С. Федосов, Ю. Дериглер-
Шебаева, А. Жуасбекова, А.
Ахмадиева, А. Мухамединова

ГОРОД МАСТЕРОВ

СОДЕРЖАНИЕ

ДАЙДЖЕСТ

Оi-Qaragai
в Азербайджане..... стр. 4

АКТУАЛЬНО

Первый звонок..... стр. 5

Открытие завода ПГП..... стр. 6



6
СТРАНИЦА

СОБЫТИЕ

Выставка
EXPO Homsters KZ..... стр.8



8
СТРАНИЦА

ProfiLand..... стр.9



9
СТРАНИЦА

СОБЫТИЕ

Мы вместе, Костанай!..... стр.10

Оi-Qaragai на Almaty Mount
Fest 2022..... стр.12



12
СТРАНИЦА

Сәлем, Оi-Qaragai! - Татьяна
Инюшина..... стр.14

ТЕРРИТОРИЯ ГОРОДА МАСТЕРОВ

Лучший лаборант 2022 года.....
стр.15



15
СТРАНИЦА

ВОСТОК – ДЕЛО ТОНКОЕ..... стр.16

Чистая экология в Alina Group.....
стр.20



20
СТРАНИЦА

ТЕРРИТОРИЯ ГОРОДА МАСТЕРОВ

Культура аккуратности..... стр.22

МАСТЕР-КЛАСС

Мастер-класс от DECOREX.....
стр.23

ЛЮДИ-БРЕНДЫ

Александр Толстых..... стр.24



24
СТРАНИЦА

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ

Новый ресторан «EIGHTEEN-
TWENTY 1820»..... стр.26



26
СТРАНИЦА

КОДЕКС МЕНЕДЖЕРА

Коммуникативная
компетентность..... стр.28

МАСТЕРСКАЯ МАРКЕТИНГА

«Сердце с огоньком» или
«Как помочь продвижению
брендов из дома»..... стр.30



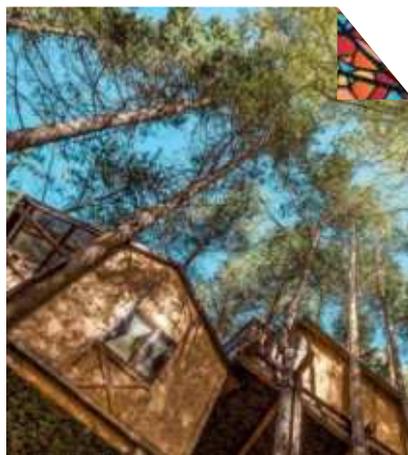
ОI-QARAGAI ЗАИНТЕРЕСОВАЛ ТУРИСТИЧЕСКИХ ОПЕРАТОРОВ АЗЕРБАЙДЖАНА

В преддверии юбилейной даты – 30-летия установления дипломатических отношений между Азербайджаном и Казахстаном, в столице дружественной Республики, Баку, с 1 по 31 августа открылся информационно-туристический visit-центр «Welcome to KZ».

Центр открылся в 10-ти канатной юрте, в которой в интерактивном формате были представлены достопримечательности Казахстана, наиболее характеризующие нашу страну. Любимый семейный Курорт Oi-Qaragai был представлен стендом с возможностью посетить виртуальный тур по Курорту с посещением главных достопримечательностей:



- Самая большая юрта в мире «Ак-Ауыл» занесена в книгу рекордов Гиннеса



- Деревенька на Деревьях входит в топ-10 лучших эко-отелей мира



- Троллейный Парк «Дух Тянь-Шаня» является третьим по суммарной протяженности трасс в мире и первым в Азии.

Выставочную площадку Oi-Qaragai посетили более 1000 Гостей, в числе которых были как туристические агентства и операторы, так и настоящие любители путешествий!

Особым Гостем информационного центра стал глава нашего государства. В ходе официальных переговоров Лидеры Азербайджана и Казахстана подтвердили стратегические отношения между двумя странами и курс на дальнейшее

укрепление двустороннего сотрудничества. «Большой интерес сохраняется к Вашей культуре. Мы с большим удовольствием могли бы принять выдающихся представителей азербайджанской культуры в нашей стране», – предложил Касым-Жомарт Токаев.

Сегодня Mountain Resort является одним из самых посещаемых Курортов Казахстана. Поток иностранных туристов только за прошлый год составил не менее 15% от числа всех Гостей. Курорт функционирует круг-лый год. Активности «Oi-Qaragai» раскинулись более чем на 105 гектаров. Флора и фауна ущелья сохранены в первозданном виде. Уникальная инфраструктура «Oi-Qaragai» представлена объектами проживания, питания и досуга, аналогов которым нет в Средней Азии, а некоторых – даже в Мире. Деревенька на деревьях, самая большая юрта в Мире, уникальный троллейный парк, скалодром на естественном горном рельефе, этно-SPA «Umai», расположенный в традиционных казахских юртах, и многое другое делает «Oi-Qaragai» единственным местом, где есть все, чтобы Гость мог соединиться с природой и вернуться к своим истокам.



Майя Леонова,
и. о. директора департамента
маркетинга

Первый звонок



АКТУАЛЬНО

В Alina Group прозвенели первые звонки для 292 первоклассников - Алиновцев.

День знаний для учеников является самым долгожданным днем, особенно для тех, кто впервые переступит школьный порог.

В праздничный день, от имени Alina Group, прозвучали поздравления для детей сотрудников Группы Компаний, идущих в первый класс в 16 городах Казахстана и Киргизии. Ребятам подарили школьные наборы с полезными вещами.

1 сентября — начало очередного этапа на пути к новым вершинам и личностному росту.

Предстоящий учебный год станет важнейшим этапом новой, насыщенной жизни, а школьные будни готовят много ответственных и серьезных испытаний. Желаем нашим первоклассникам отличных оценок, интересной и захватывающей школьной жизни, неиссякаемого стремления к знаниям. Без знаний не может быть ни творчества, ни созидания, ни способности преодолевать жизненные трудности.



Вечеслав Ким,
специалист по развитию бренда Alina

ЗАУЫТТЫҢ АШЫЛУЫ

Alina Group Қазақстанның Жамбыл облысының әкімшілік орталығы Тараз қаласында Орталық Азиядағы алғашқы заманауи автоматтандырылған, тіл-ойық тақталар (TOT) шығаратын зауытты іске қосты. Alina Group жаңа зауыты жылына 380 000 м² TOT шығаруға қабілетті. Жобаға 3,5 млрд теңге инвестиция салынды.

Зауыт салу жобасы 20 айға созылды. Зауыттың жабдықтары 30 жылдан астам гипс өнеркәсібі үшін өндірістік желілерді әзірлеп, дайындап, іске қосып келе жатқан француздық Alphaslatre компаниясынан сатып алынды.

Зауыттың ресми ашылу салтанатына Жамбыл облысы әкімінің бірінші орынбасары Нуржан Календеров, Тараз қаласы әкімінің м.а. Қайрат Исмаил, өңірдің кәсіпкерлік және индустриялық-инновациялық даму басқармасының басшысы Аспандияр Сейсебаев, «Даму» қоры филиалының директоры Бакытжан Уразкулович Исаков, Alina Group серіктестері және бұқаралық ақпарат құралдарының өкілдері қатысты. Қонақтар өндіріс алаңдарын аралады, сондай-ақ тіл-ойық тақталарды өндіру үдерісімен танысты.

«Бұл құрылыс индустриясындағы өте тамаша жоба. Біз дәстүрлі материалдар мен құрылыс әдістерінен біртіндеп алшақтайтын боламыз. Шың мәнінде мұны жасауға оңай. Жамбыл өңірінде өнеркәсіптік өндірісі мен инвестициялардың көлемі бұрынғыдан да маңызды. Біз бұл жобаны индустриялық инвестициялық бағдарлама аясында жүргіздік. Ешқандай іркілістер болған жоқ. Оны іске асыруға атсалысқандардың барлығын сәтті басталуымен құттықтаймыз», – деп аттап өтті Жамбыл облысы әкімінің бірінші орынбасары Нуржан Календеров.



TOT өндірісі – бұл Қазақстан үшін құрылыстың жаңа технологиясы, ол үй-жайлар ішіндегі арақабырғалар үшін қолданылатын дәстүрлі материалдарды алмастырады. «Қазақстандық TOT өндірісін іске қосу арқылы біз AlinEX ұсынған жоғары сапалы кәсіби шешімдерді енгізу дәстүрін жалғастырғымыз келеді, 90-жылдардың соңында AlinEX «еурожөндеу» ұғымын әрбір қазақстандыққа қолжетімді еткен болса, бүгін біз құрылыс саласына жаңа мәдениетті белсенді түрде енгізуді бастаймыз. Алдағы екі жылда Тараз Қазақстанның оңтүстігін және көршілес Орталық Азия елдерін (Қырғызстан, Өзбекстан, Тәжікстан және т. б.) кәсіби құрылыс-әрлеу материалдарымен қамтамасыз ететін тағы бір үлкен заманауи алаңға айналады деп жоспарлап отырмыз».

Жаңа өндірістің әлеуеті аймақтағы Қазақстанда жасалған кәсіби құрылыс-әрлеу материалдары мен бөлмеаралық арақабырғаларға сұранысты өтейді. TOT өндіретін зауыттың іске қосылуы Alina Group ірі логистикалық орталығын салудың бірінші кезеңі болды. 2023 жылы қазір бар өндірістік қуаттарға Alina Group жаңа жаһандық жобасы – қуаттылығы жылына 780 000 тонна құрғақ құрылыс қоспаларын шығаратын Тараз қаласындағы Құрғақ Құрылыс Қоспалары зауыты қосылады.

ОТКРЫТИЕ ЗАВОДА

Alina Group запустила первый в Центральной Азии современный автоматизированный завод по производству пазогребневых плит (ПГП) в административном центре Жамбылской области Казахстана, городе Тараз. Новый завод Alina Group способен выпускать 380 000 м² ПГП в год. В проект инвестировано 3,5 млрд тенге.

Проект по строительству завода длился 20 месяцев. Оборудование завода приобретено у французской компании Alphaplatre, которая уже более 30 лет разрабатывает, изготавливает и запускает производственные линии для гипсовой промышленности.

Церемонию официального открытия завода посетили первый заместитель акима Жамбылской области Нуржан Календеров, и.о. Акима г. Тараз Исмаил Кайрат, руководитель управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития региона Аспандияр Сейсебаев, директор филиала Фонда «Даму» Бакытжан Уразкулович Исаков, партнеры Alina Group и представители средств массовой информации. Гости посетили производственные площадки, а также ознакомились процессом выпуска пазогребневых плит.

«Это очень замечательный проект в строительной отрасли. Постепенно будем отходить от традиционных материалов, методов строительства. Это на самом деле легко. Объем промышленного производства и инвестиции в Жамбылском регионе важны как никогда. Мы ввели этот проект в рамках индустриально-инвестиционной программы. Никаких сбоев не было. Поздравляем с успешным стартом всех, кто был задействован в его реализации», – отметил первый заместитель акима Жамбылской области Нуржан Календеров.

Производство ПГП – это новая для Казахстана технология в строитель-



стве, которая сменит традиционные материалы, используемые для перегородок внутри помещений. «Запуском казахстанского производства ПГП мы хотим продолжить традицию внедрения высококачественных профессиональных решений от AlinEX, если в конце 90-х AlinEX сделал понятие «евроремонта» доступным каждому казахстанцу, то сегодня мы начинаем активное внедрение новой культуры в строительной отрасли. Мы планируем, что в ближайшие два года Тараз станет еще одной огромной современной площадкой, которая будет снабжать Юг Казахстана и соседние центрально-азиатские страны (Кыргызстан, Узбекистан, Таджикистан и др.) профессиональными строительно-отделочными материалами».

Потенциал нового производства порождает спрос на профессиональные строительно-отделочные материалы и межкомнатные перегородки казахстанского производства в регионе. Запуск завода по производству ПГП стал первым этапом в строительстве крупнейшего логистического центра Alina Group. В 2023 году, к существующим производственным мощностям добавится новый глобальный проект Alina Group – Завод Сухих Строительных Смесей в г. Тараз, мощностью 780 000 тонн сухих строительных смесей в год.

Хатия Хурция,
и. о. начальника отдела рекламы, креатива
и PR

AlinEX и Alina Paint на выставке

expo **homsters.kz**



Бренд профессиональных строительно-отделочных материалов AlinEX и экологически безопасная лакокрасочная продукция Alina Paint приняли участие в крупной международной выставке Homsters в городе Астана.

Более 100 экспонентов представили свои возможности жителям и гостям Столицы. В течение 2 дней 3 и 4 сентября представители Alina Group делали презентации всем заинтересованным о новых продуктах любимых Брендов. У посетителей стенда была возможность задать все интересующие вопросы о продукции экспертам Alina Group.

В конце сентября пройдет вторая часть выставки в г. Алматы, где Алиновцы также продемонстрируют продукцию Брендов всем Гостям и жителям Южной Столицы.



Анастасия Гузева,
начальник отдела Trade маркетинга



В Alina Group состоялся яркий праздник «PROFILAND» для всех детей сотрудников Компании.

Больше 150 маленьких Гостей посетили праздник на ул. Казыбаева, 20 в г. Алматы!

«PROFILAND» также прошел в Oi-Qaragai, в городах Семей, Актобе, Тараз и Каратау.

Alina Group ежегодно, в начале лета, с огромным удовольствием проводит праздник для детей Компании, где каждый желающий может легко узнать, кем же и где работают родители.

Праздник стал доброй традицией и ярким событием не только для детей сотрудников Группы Компаний, но и для родителей – Алиновцев!



В этом году ребят ждали веселые игры, научные опыты, интересные конкурсы и познавательные открытия. Маленькие Алиновцы узнали о том:

 Какие интересные профессии существуют;

 Как важно быть частью команды;

 Как строить дома;

 Как приятно заработать за отличные результаты «Профики» и потратить их в магазине подарков!

Любимые сказочные герои

- аниматоры, сладкая вата, музыка, призы, вкусные угощения и веселый веревочный парк в Oi-Qaragai сделали праздник по-настоящему ярким!

В рамках проекта «PROFILAND» прошел конкурс рисунков «Профессия родителей», посвященный Дню защиты детей. К нам поступило огромное количество работ со всего Казахстана и Кыргызской Республики. Для всех детей мы подготовили специальные подарки от волшебного Бренда Alina Paint!

Спасибо каждому участнику за ваш позитив! До встречи в следующем году!



Вечеслав Ким,
специалист по развитию бренда Alina

Біз біргеміз, ҚОСТАНАЙ!

Alina Group Қостанай облысының тұрғындарына 6 тоннадан астам гуманитарлық көмек бөлді.

Алматы әкімдігі мен елордалық Қазақстан халықтары Ассамблеясы Қостанай облысындағы өрт салдарынан зардап шеккендерге гуманитарлық көмек жинау туралы жариялады. Қазіргі уақытта Алматы әкімдігі азық-түлік, ұзақ сақталатын азық-түлік, дәрі-дәрмек, гигиена құралдарын, киім-кешек және төсек-орын жабдықтарын жинап жатқандығы жайында естеріңізге сала кетейік. Alina компаниялар тобы көмек туралы өтінішке біріншілер қатарында атсалысып, зардап шеккен аймақтардың тұрғындарына көмек көрсету үшін өнім көлемін бөлді.

6.09.2022 жыл Alina Group қызметкерлері әкімдік өкілдеріне 6 тоннадан астам Doctor Green тұрмыстық химиясын табыстады. Біз Қостанай облысындағы жағдай барысын және құтқару жұмыстарына тартылған өрт сөндірушілердің ержүрек әрекеттерін күн сайын қадағалап отырамыз.

Біздің Компания 32 жыл бойы қиын өмірлік жағдайға тап болған отандастарымызға үнемі көмек көрсетіп келеді. Біздің ойымызша, игі істер мен өзара көмек мәдениеті — бизнес пен халықтың берік қарым-қатынасының негізін құрайды.

Алматы қаласының жастар саясаты мәселелері басқармасының басшылығы қала тұрғындарын акцияға қосылуға және Қостанай облысында зардап шеккен отбасыларға көмектесуге шақырды.





Акимат Алматы, а также столичная Ассамблея народа Казахстана объявили о сборе гуманитарной помощи для пострадавших в результате пожаров в Костанайской области.

Руководство Управления молодежной политики Алматы призвало горожан присоединиться к акции и помочь пострадавшим семьям в Костанайской области.

Группа Компаний Alina в числе первых откликнулась на просьбу о помощи и выделила объем продукции для помощи жителям пострадавших регионов.

6.09.2022 года сотрудниками Alina Group представителям Акимата было передано более 6 тонн бытовой химии Doctor Green. Мы ежедневно следим за развитием ситуации в Костанайской области и отважными действиями пожарных, задействованных в спасательных работах.

На протяжении 32 лет существования наша Компания регулярно оказывает помощь нашим согражданам, оказавшимся в сложных жизненных ситуациях. По нашему мнению, культура добрых дел и взаимовыручки – основа крепких отношений бизнеса и населения.



Кроме того, алматинские волонтеры будут участвовать в восстановительных работах, а также организовывать специальные склады для сбора грузов в Костанайской области и вести работы по раздаче помощи населению.

Серик Курманов,
и. о. начальника СБ ГК



Almaty Mount Fest фестивалі биыл төртінші жыл өткізіледі. Ол тау спорты түрлерінің кәсіпқойлары мен әуесқойларын және барлық салауатты өмір салты мен белсенді демалысты ұстанатындарды дәстүрлі топтастырады. Фестиваль аясында өтетін көптеген ішаралар спорт пен пайдалы бос уақытты дәріптеуге, Алматыға Қазақстаннан және алыс-жақын шетелдерден туристерді тартуға және оңтүстік астананың халықаралық туризм нарығындағы орнын нығайтуға бағытталады. Oi-Qaragai-дың Бас директоры Ерлик Балфанбаев форум аясында «ОQ тау курортын қалыптастыру тәжірибесі, кедергілері және дамуы» атты баяндама жасады. Өз баяндамасында ол туристік қауымдастық пен мемлекет аралық қатынастағы өсудің келесі негізгі аймақтарын бөліп атады:

- Мемлекеттің «голландтық ауруға» бола туристік саланы дамытуға әлсіз мүдделілігі, оның ішінде туристік дестинация мен шетелдік туристер үшін бәсеке қабілеттілігі жоқ визалық режим ретіндегі Қазақстан брендин дамыту бойынша елеулі күш салудың жоқтығы;
- Ішкі туризмді дамытуға күш салудың жоқтығы;
- Мемлекет тарапынан инвесторлармен жұмыс бойынша «бір терезе» механизмінің жоқтығы;
- Мем. органдар тарапынан мақсатты қолданылуы бойынша пайдаланылмайтын жер учаскелерін алып қою жөніндегі жер заңнамасы талаптарының орындалмауы;
- Алматы тау кластерін дамытудың бірыңғай бағдарламасының жоқтығы және басқалар.

«Биылғы жылы Oi-Qaragai курортына 12 жыл болды. Бұл ұзақ қалыптасу жолы болды, бұл жолда біз шешу тәжірибесі ешкімде болмаған міндеттерге тап болдық. Біз Almaty Mount Fest сияқты оқиғаларда кәсіби қауымдастық қатысушыларының қалың жұртшылықпен және ортаны ортақ мақсаттар игілігіне өзгертетін көшбасшылармен тікелей диалогына орын барына қуаныштымыз», - деп атап өтті Маркетинг жөніндегі директор Юлия Дериглер-Шебаева.



OI-QARAGAI
MOUNTAIN RESORT

Фестиваль Almaty Mount Fest в этом году проводится в четвертый раз. Он традиционно объединяет профессионалов и любителей горных видов спорта и всех приверженцев здорового образа жизни и активного отдыха. Многочисленные мероприятия, проходящие в рамках фестиваля, направлены на популяризацию спорта и полезного досуга, привлечение в Алматы туристов из Казахстана и стран дальнего и ближнего зарубежья и укрепление позиций южной столицы на международном рынке туризма. Генеральный директор Oi-Qaragai Ерлик Балфанбаев выступил в рамках форума с докладом «Опыт создания, барьеры и развитие горного курорта ОQ». В своем выступлении он выделил ключевые зоны роста в отношениях между туристическим сообществом и государством, такие как:

- Слабая заинтересованность Государства в развитии туристической отрасли из-за «голландской болезни», в том числе отсутствие значимых усилий по развитию бренда Казахстана, как туристической дестинации и неконкурентоспособный визовый режим для иностранных туристов;
- Отсутствие усилий по развитию внутреннего туризма;
- Отсутствие механизма «одного окна» со стороны Государства по работе с инвесторами.
- Неисполнение требований земельного законодательства со стороны гос. органов по изъятию земельных участков, использующихся не по целевому назначению.
- Отсутствие единой программы развития Алматинского горного кластера и другие.

«В этом году курорту Oi-Qaragai исполнилось 12 лет. Это был долгий путь становления, в течение которого мы сталкивались с задачами, опыта решения которых не было ни у кого. Мы рады, что на таких событиях как Almaty Mount Fest есть место прямому диалогу участников профессионального сообщества с широкой общественностью и теми лидерами, которые меняют среду во благо общих целей», - отметила Директор по маркетингу Юлия Дериглер-Шебаева.

Мария Азизова,
коммерческий Директор «Oi-Qaragai»



Известная российская певица, блогер, участница многочисленных телевизионных и интернет-проектов Татьяна Инюшина побывала в гостях в Оі-Qaragai!

Финалистка первого в мире телепроекта «ТикТок Талант» (телеканал «ПЯТНИЦА») уже полгода живет в Алматы, ведет активную социальную жизнь в Instagram, Tik-Tok и делится со своей миллионной публикой любовью к красотам Казахстана! Татьяна бережно сохраняет традиции русской и казахской песни и своими руками творит сложные многогранные образы, влюбляя в них весь мир!

Татьяна выложила более 100 красочных сторис и огромное количество видео с искрящимся голосом и приятными отзывами о нашем семейном Курорте!

Безумно приятно осознавать, что такие яркие личности и неординарные Гости делают выбор в пользу Оі-Qaragai!



Юлия Дериглер-Шебаева,
начальник отдела маркетинга «Оі-Qaragai»

ЛУЧШИЙ лаборант 2022 года



В Alina Group прошла ежегодная аттестация среди производственных лабораторий, в которой приняли участие 60 лаборантов-Алиновцев со всего Казахстана!

Аттестация проходила в 2 этапа. Опытное и справедливое жюри, в состав которого вошли Серик Оралханов, Агзам Ахметов, Ксения Новикова и Петр Екимов, первым этапом выбрали троих лучших лаборантов среди выдвинутых по всем направлениям: ССС, ЛКП, ПГМ.

По результатам второго этапа был выбран лучший лаборант среди трех финалистов.



Спешим поздравить лучшего лаборанта 2022 года –
Виталия Остапенко,
лаборанта, г. Тараз (ДПГМ).



Победителю были вручены кубок, грамота и денежный приз в размере 105 000 тенге.

Поздравляем с заслуженной победой, которая, несомненно, стала ярким подтверждением упорства, активной жизненной позиции, трудолюбия и любви к своему делу.

Желаем вдохновения всем участникам и большой команде производственной лаборатории Alina Group!

Новых идей вам, ребята, и реализации всех задуманных планов!

Поверь в себя и побеждай!

Серик Оралханов,
главный технолог

ШЫҒЫС – НӘЗІК МӘСЕЛЕ

Өткен екі жылдың ішінде әлем қатты өзгерді. Сатып алушылардың қалауы, озық өндірушілердің көптеген нарық салаларындағы стратегиялары өзгеріске ұшырады. Шеберлер Қаласының редакциясы Alina Group филиалдарында алғы шепте тұрғандарда Қазақстанның құрылыс-әрлеу материалдары нарығының қалай өзгергенін біліп қайтуды шешті. Мақалалар топтамасы барлық аймақтарға арналатын болады, бірақ біз Шығыс Қазақстанның қалаларынан бастаймыз. Ол жерде алинашылар 2022 жылғы маусым ішіндегі байқаған өзгерістерімен және тәжірибесімен бөлісті.

Шеберлер Қаласы: Маусымның қызып тұрған кезі. Соңғы екі жылдың ішінде: пандемия кезінде және одан кейін нарық қалай өзгерді. Қайта жандана бастады ма, әлде әлі де шырмалушылық сезіле ме?

Петропавл:

Пандемияның нарықтың дамуына әсер еткені сөзсіз, кейінге қалдырылған сұраныс пайда болды, сатып алушылық қабілеттілік айтарлықтай төмендеді. Қазіргі кезде жағдай жақсарды, бірақ қаңтар оқиғалары мен Ресейдегі жағдай сияқты басқа факторлар әсер ете бастады. Жалпы, шырмалушылық сезіледі, ағымдағы сатылымдар нақты жағдайды көрсетіп тұр.

Семей:

Пандемия жылы біздің сатылымдарымыз жаман болған жоқ, бірақ ол адамдарға үйде басқа істейтін шаруасының болмауының арқасында ғана болды. Биыл маусым әдеттегіден кеш басталды. Бұл ауа райына және экономикалық себептерге байланысты болуы мүмкін. Алайда мамырдың басында жеке сатушылар, ұсақ құрылыстар, базарлар және дүкендер белсене бастады.

Өскемен:

Соңғы 2 жылдың ішінде ШҚО-да нарық нашарлай түсті. Пандемия кезінде сатылу көлемдері азайды, бірақ одан кейін қайта жандана бастады. Әлемде болып жатқан соңғы жаңалықтардың себебінен халықтың сатып алушылық қабілеті бүкіл өнімдер қымбаттағандықтан және доллар бағамының тұрақсыз болуынан шамамен 30% төмендеді.

Павлодар:

Соңғы 2 маусымның ішінде Павлодар қ. құрылыс нарығы қатты өзгерген жоқ, негізгі көлемі бюджеттік тұрғын үй құрылысының үлесінде. Биылғы маусымда жеке меншік тұрғын үйлер көлемі 600 ш. м. дейін жоғарылады (ішкі әрлеу, қасбет). Қыс аяқталған соң құрылыс нарығы жанданып, әлі де белсенді жүруде.

Қостанай:

Қостанайда пандемиядан кейін құрылыс көлемдері артты. Клиенттер арасында жеке және коммерциялық құрылыс шегінде тұрғын үйге сұраныс жоғары, адамдар жаңадан салынған үйлерден пәтерлерді алдын ала броньдау арқылы сатып алуда. Сонымен қатар мемлекеттік бағдарламалар бойынша шағын аудандар салынып жатыр. Адамдар жылжымайтын мүлікті «Отбасы Банк» арқылы сатып алуда. Сондықтан біз халық арасында сұраныстың артқанын және нарықтың жанданып келе жатқанын байқадық.

Аягөз:

Пандемияның компаниялардың қызмет нысанына қарамастан барлығына әсер еткенін білеміз. Оларға геосаяси жағдайдың тұрақсыздығы және доллар бағамының қымбаттауы қосылды. Соның арқасында ҚҚҚ мен ЛБӨ өндіру үшін қажетті сатып алынатын өнімдердің тапшылығына және бағаларының қымбаттауына алып келді. Нәтижесінде тікелей экспорттық шикізатқа байланысты өнімдер қымбаттай түсті.

Шеберлер Қаласы: Біздің қаламызда адамдар көбінесе қандай себеппен жөндеу жүргізеді? Пәтер сатып алу үшін бе әлде үй салу үшін бе, бала тууға байланысты ма әлде мерекеге орай ма, не болмаса жай әншейін бе? Біздің қаламыздың сатып алушыларының мінез-құлық ерекшеліктері туралы айтып беріңізші.

Петропавл:

Жөндеу, әрине, әрқашан және барлық жерде керек.

Мәселе халықтың соған мүмкіндігінің болуында.

Семей:

Аймақта әлеуметтік тұрғын үй объектілерінің саны көбеюде. Біздің адамдарымыздың арасында жас отбасыларға, әскери қызметкерлерге, зейнеткерлерге банктер арқылы сату қызығушылық туғызып жатыр. Осы бағдарламалардың арқасында халықтың жаңа баспанасында жөндеу жүргізуге қажеттілігі пайдалады. Жылжымайтын мүлікті қазандық қызып жатқан кезеңде немесе құрылыс қызып жатқанда кейін қайта сату үшін сатып алып қоятын адамдар бар. Бұл жерде сұраныс кейінге қалдырылады, бірақ ол да бар.

Өскемен:

Біздің қаламызда жөндеу жұмыстарын адамдардың басым бөлігі тек қатты қажет болғанда ғана, баспана сатып алған кезде немесе жер үй салғанда сатып алады. Қандай да бір мейрамдарға орай жөндеу жүргізу жағдайлары сирек кездеседі.

Біздің қаламыздың сатып алушыларының ерекшелігі олардың өте үнемшіл болуы, оған қоса үнемшілдігі тәуекелдерге пропорционалды емес. Мысалы, кейбір адамдар өте қымбат ірі пішінді кафель сатып алғанымен, астарға және сапалы желімге келгенде оған қанша түсіндірсе де қатты үнемдеп жіберуі мүмкін. Бірақ біз үнемі сатып алушыларымызға тиімді деген сөздің сапаның уақытпен сыналуын білдіретінін және, мысалға, қаптау материалдарымен байланысты басқа тәуекелдер үшін уайымдаудың қажеті болмайтын кез екенін түсіндіріп жүреміз.

Павлодар:

Біздің қаламызда адамдар жөндеуді көбінесе пәтер сатып алған соң немесе мемлекеттік бағдарлама бойынша жаңа пәтер алғанда, сондай-ақ үй салғанда, қайталама нарықтан алған баспанасында жөндеу жүргізеді. Сәндік жабындарға деген қызығушылық бара-бара артып келе жатыр – бұның біз үшін жақсы нышан екенін айта кету керек.

Қостанай:

Біздің қаламызда адамдардың көбі бірінші әрлеуден ғана өткен немесе әрлеуге дейінгі күйдегі баспананы сатып алады. Жөндеуді өз күшімен немесе құрылыс бригадаларын жалдап жүргізеді. Сонымен қатар жер үйлер мен коттеждер, кеңселер мен дүкендер салынууда.

Аягөз:

Көбінесе адамдар ҚҚК мен ЛБӨ пәтерлері мен жер үйлерін жөндеу үшін сатып алады. Бір ерекшелігі, халқының саны 40 000 адамды құрайтын, жұмыс істейтін адамдардың басым бөлігі мемлекеттік қызметкерлер болып табылатын қаланың тұрғындары барлық жағынан үнемдегісі келеді.

Біздің компаниямыздың өнімдері Семей қаласынан 18 тонналық автокөліктермен апта сайын әкетіледі. Соған қарап, адамдардың әрлеу жұмыстарын жүргізген кезде сапаға көбірек көңіл бөлетінін айтуға болады.

Шеберлер қаласы: Сіздің қалаңызда Alina Group брендтеріне қалай қарайды?

Петропавл:

Әрине, оң көзімен қарайды. Алина бұл сапаның белгісі екенін бәрі біледі. Басқа мәселе бар, тұтынушының AlinEX сатып алуға мүмкіндігі болмай, НАШИ өнімдерін немесе сапаны құрбан етіп бәсекелестердің арзан өнімдерін сатып алуы.

Семей:

Қазіргі уақытта Компаниямызға деген көзқарас бұрынғыдай емес, бәрі өнімге деген бағаның күрт өсуінен басталды. Біз қымбаттатып жатқанда адамдар қалтасы көтеретін баламаларын іздеуге мәжбүр. Адамдар дүкендер мен базарларда арзандау өнімдерді сұрайды. Сұраныс біздің баға жағынан бәсекелесе алмайтын жаңа арзан бәсекелестерді тудыруда.

Өскемен:

Alina Group компанияның брендтеріне халықтың көзқарасы оң. Оны біздің өнімдеріміздің нарықтағы үлесінің шамамен 75-80%, яғни жоғары болып табылатыны растап отыр. Біздің командамыз орнын ұстап тұр және біз қарқынымызды баяулатуды ойластырып жатқан жоқпыз.

Павлодар:

Компанияның өнімдері туралы пікірлер өте жақсы. Бәсекелестерге қарағанда өнімдеріміздің сапасы жоғары деңгейде тұр. КПП шамамен 95% компания брендтері туралы оң пікір білдіруде. Шағымдар тек баға жөнінде ғана келіп түсіп жатады, бірақ ол қалыпты жағдай.

Қостанай:

Клиенттердің көбі Alina Group компаниясының өнімдеріне оң көзбен қарайды. Клиенттер үшін филиалдың қала ішінде орналасуы ыңғайлы болып тұр. Сонымен қатар клиенттерге тауарды кеңсеге келместен кеңесші-агенттер арқылы тапсырыс беріп төлеу мүмкіндігі қатты ұнайды. Алайда басқа брендтердің өнімдерін сатып алатын адамдар да бар. Біреуге баға жақпаса, тағы біреулер өнімнің сапасының артықшылықтарын түсінбейді.

Аягөз:

Біздің брендтеріміздің өнімдеріне нарық оң көзбен және құрметпен қарайды.

Біз әріптестерімізге аймақтың жағдайына шын өзекті сипаттама бергені үшін рақмет айтамыз және ешқандай қиындықтарға қарамастан 2022 жыл маусымының жемісті болуын тілейміз. Өйткені алинашылар – өзіне сенетін және жеңіске жететін нағыз қаһармандар!

Шолуды жасауға көмек көрсеткендері үшін төмендегі адамдарға алғыс білдіреміз:

Қостанай қ. филиалдың Тікелей сатылымдар бөлімінің Сауда серіктесі Куспаев Ермекке;

Павлодар қ. филиалдың ОТЭК маманы Сергей Бикушевке;

Өскемен қ. филиалдың КТ арнасының Сауда Серіктесі Турков Артемға;

Семей қ. филиалдың Тікелей сатылымдар Сауда Серіктесі Назаренко Евгенийге;

Петропавл қ. «Alina Group» ЖШС филиал/УТБ Директоры Волобуев Дениске;

«Alina Group» ЖШС Аягөз қ. филиалының директоры Кузубаев Шалқарға.

Майя Леонова,
маркетинг департаменті директорының м. а.

ВОСТОК – ДЕЛО ТОНКОЕ

За два прошедших года мир сильно изменился. Менялись покупательские предпочтения, изменились стратегии ведущих производителей во многих рыночных отраслях. Редакция Города Мастеров решила узнать, как изменился рынок строительно-отделочных материалов Казахстана у тех, кто стоит на передовой в филиалах Alina Group. Серия статей будет посвящена всем регионам, но начинаем мы с городов Восточного Казахстана, где алиновцы поделились своими наблюдениями и опытом в сезоне 2022.

Город Мастеров: Сезон в разгаре. Как изменился рынок за последние 2 года: во время пандемии, после нее. Стал ли оживать или все еще чувствуется скованность?

Петропавловск:

Пандемия однозначно повлияла на развитие рынка, образовался отложенный спрос, в значительной степени снизилась покупательская способность. В настоящее время ситуация улучшилась, но начали воздействовать другие факторы, такие как январские события и ситуация в России. В целом, скованность чувствуется, текущие продажи отражают реальную картину.

Семей:

В год пандемии мы неплохо продавали, но только потому, что людям было нечего делать дома. В этом году сезон начался позже, чем обычно, возможно это связано с погодными и экономическими причинами. Но в начале мая уже начали активность частники, мелкие стройки, базары и магазины.

Усть-Каменогорск:

За последние 2 года рынок в ВКО изменился в худшую сторону. В период пандемии продажи падали, но после начали оживать. Ввиду последних событий в мире резко снизилась покупательская способность населения, около 30%, на фоне подорожания всей продукции и нестабильностью курса доллара.

Павлодар:

За последние 2 сезона строительный рынок г. Павлодара сильно не изменился, основную долю занимает строительство бюджетного жилья. В этом сезоне увеличилось количество частного жилья до 600 кв. м. (внутренняя отделка, фасад). Строительный рынок после зимы ожил и продолжает дальше активно существовать.

Костанай:

В Костанай после пандемии объемы строительства увеличились. Среди клиентов большой спрос на жилье в

рамках частного и коммерческого строительства, люди приобретают квартиры в новостройках по предварительному бронированию. Также строятся новые микрорайоны по государственными программам, люди приобретают недвижимость через «Отбасы Банк» поэтому мы видим большой спрос среди населения и потенциал оживления рынка.

Аягос:

Как мы все знаем, пандемия затронула всех в независимости от формы деятельности компаний. Дополнительно ко всему, нестабильная геополитическая ситуация и подорожание курса доллара, что привело к дефициту и росту цен закупаемых продуктов, которые необходимы для производства ССС и ЛКП. Что привело к удорожанию продуктов, которые напрямую зависят от экспортного сырья.

Город Мастеров: По каким поводам чаще всего люди в вашем городе делают ремонт? Покупка квартиры, строительство дома, рождение детей, праздники, просто так? Расскажите об особенностях поведения покупателей в вашем городе.

Петропавловск:

Ремонт, несомненно требуется всему и всегда, другой вопрос - наличие возможности у населения.

Семей:

В регионе строится большое число объектов социального жилья, продажи через банки для молодых семей, военнослужащих, пенсионеров пользуются интересом у наших людей. Благодаря этим программам у населения возникает потребность в ремонте нового жилья. Есть слой населения, кто выкупает недвижимость еще на этапе котлована или в разгаре стройки, для последующей перепродажи. Тут спрос отложенный, но тоже есть.



Усть-Каменогорск:

Ремонт в нашем городе основная масса людей делает по острой необходимости, при покупке жилья, либо постройке частного дома. Гораздо реже это связано с какими-либо праздниками. Особенности покупателей нашего города в огромном желании экономить, причем экономия непропорционально рискам. Например, человек может купить очень дорогой крупноформатный кафель и экономить на грунтовке и качественном клее, как бы ему ни объясняли. Но мы всегда объясняем покупателям, что выгода – это когда качество проверено временем и когда можно не переживать за другие риски с облицовочными материалами, например.

Павлодар:

В нашем городе люди делают ремонт в основном после покупки квартиры или получении новой квартиры по гос. программе, также и при строительстве дома, ремонт вторичного жилья. Все чаще проявляется интерес к декоративным покрытиям – для нас это имеет хороший потенциал.

Костанай:

Большая часть людей в нашем городе приобретают жильё в черновой или предчистовой отделке. Ремонт делают самостоятельно или привлекая строительные бригады. Также строятся частные дома и коттеджи, офисы и магазины.

Аягоз:

В основном люди приобретают ССС и ЛКП для ремонта квартир и частных домов. Особенность заключается в том, что в городе с населением 40 000 человек, где основная рабочая масса это госслужащие возникает огромное желание с экономить на всем. Продукция нашей компании привозится из города Семей автотранспортом по 18 тонн на еженедельной основе, исходя из чего можно сказать, что люди выбирают качество для отделочных работ.

Город Мастеров: Как относятся к брендам Alina Group в вашем городе?

Петропавловск:

Однозначно положительно, Алина - значит качество - знают все. Другой вопрос, когда потребитель не может себе позволить AlinEX и выбирает НАШИ, либо дешевые замены конкурентов, жертвуя качеством.

Семей:

В настоящее время отношение к нашей Компании не такое, как было раньше, все пошло из-за стремительного наращивания цен на продукцию. В то время, как мы дорожаем, зарплаты и уровень жизни людей не растут, люди вынуждены искать альтернативы, которые будут по карману. Люди просят у магазинов и на базарах более дешевый продукт, и спрос рождает новых дешевых конкурентов, с которыми мы не можем конкурировать ценой.

Усть-Каменогорск:

К брендам компании Alina Group население относится положительно, о чем говорит высокая доля нашего продукта на рынке, порядка 75-80%. Наша команда держит марку и мы не планируем замедлять темп.

Павлодар:

Отзывы от продуктах компании очень хорошие, качество продуктов на высоком уровне в сравнении с конкурентами, около 95% КПП о брендах компании отзываются только положительно. Если и поступают жалобы, то только из-за цены, но это вполне нормально.

Костанай:

Большинство клиентов относятся к продукции Alina Group положительно. Для клиентов удобно месторасположение филиала внутри города. Также клиентам нравится, что можно заказать и оплатить товар, не приезжая в офис через агентов-консультантов. Но и есть такие люди, которые приобретают продукцию других брендов. Кого-то не устраивает цена, кто-то не понимает преимущества качества продукции.

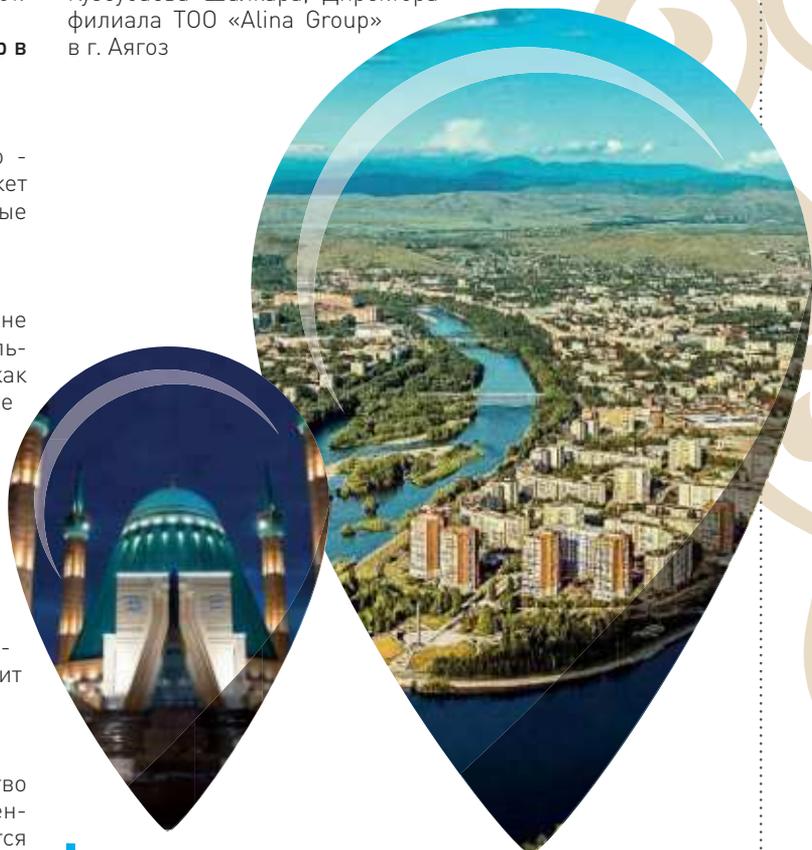
Аягоз:

К продукции наших брендов рынок относится положительно и с уважением.

Мы благодарим наших коллег за честную актуальную картинку региона и желаем отличного сезона 2022, несмотря ни на какие сложности. Ведь, алиновцы – настоящие герои, которые верят в себя и побеждают!

За помощь в создании обзора благодарим:

Куспаева Ермека, Торгового Партнера отдела Прямых продаж филиала в г. Костанай
Сергея Бикушева, Специалиста ОТЭК филиала г. Павлодар
Туркова Артема, Торгового Партнера канала КТ, филиала в г. Усть-Каменогорск
Назаренко Евгения, Торгового Партнера канала Прямых продаж, филиала в г. Семей
Волобуева Дениса, Директора филиала / УТБ ТОО «Alina Group» г. Петропавловск
Кузубаева Шалкара, Директора филиала ТОО «Alina Group» в г. Аягоз



Майя Леонова,
и. о. директора департамента маркетинга



Чистая ЭКОЛОГИЯ в Alina Group

Служба экологии в Alina Group занимает особое место.

Экология с греческого языка переводится как «дом», место, где мы живём. Выходит, что экология – это защита нашего дома. Важно понимать, что природа – это не что-то отдельное от человека, это его часть. Нанося урон планете, мы наносим вред себе. Так, понятие «Экология» не только про нарушения и последствия, а в первую очередь, это осознанное отношение каждого человека к окружающей среде.

НАША ЗАДАЧА:

сделать так, чтобы все наши предприятия не вредили окружающей среде, уменьшать вредное воздействие.

ДЕВИЗ СЛУЖБЫ:

«Оперативность
и прозрачность!»

Команда экологов в Alina Group бесперебойно отвечает за то, чтобы производственные объекты не допускали сверхнормативные эмиссии, экологическая документация имела прозрачные показатели, наши коллеги жили с экологическим мышлением.

На ежегодной основе согласно плану природоохранных мероприятий закупается экологическая литература. На сегодняшний день сформировалась целая библиотека, которой может воспользоваться каждый сотрудник компании, с целью полного и подробного экологического просвещения.

Айжан Жуасбекова,
главный эколог

Делимся некоторыми аспектами «Зеленой» политики Alina Group:



Большинство наших технологических линий, цехов, заводов являются европейского производства, и оснащены аспирационными установками, что позволяет выпускать не только качественную продукцию, но и заботиться об окружающей среде;



В компании имеется политика вторичного использования и утилизации образуемых отходов производства. Отходы сортируются по фракциям, такие виды как: отработанные масла, полиэтилен, картон, биг-бэги, бочки, пластиковые бутылки направляются на вторичное использование;



В производстве вододисперсионных красок используется вода, но процесс происходит по замкнутому циклу за счет установки очистки и повторного использования сточных вод, что полностью исключает загрязнение водных ресурсов;



Компания на ежеквартальной основе производит строгий экологический мониторинг производственных площадок, нанимая аккредитованные лаборатории;



Вся продукция, выпускаемая Брендами Alina Group, является безопасной для человека и окружающей среды;



Значительная часть автотранспортной техники Компании переведена на газ и исключает выхлопные газы от дизельного и бензинового топлива, что намного вреднее сжигания пропан-бутана;



Ежегодно в Компании проводятся мероприятия по озеленению и выделяются колоссальные средства на эти мероприятия;



На производственных площадках и офисных помещениях по всей ГК мы отказались от опасных люминесцентных ламп и перевели на безопасные ЛЭД лампы;



Кроме того, в Компании все офисные помещения оборудованы датчиками движения, что в свою очередь обеспечивает экономию электроэнергии;



На протяжении 20 лет проводится Акция «Чистая Родина»;



Используя «зеленый» имидж, Компания успешно участвует в программах Европейского банка развития.

КУЛЬТУРА АККУРАТНОСТИ

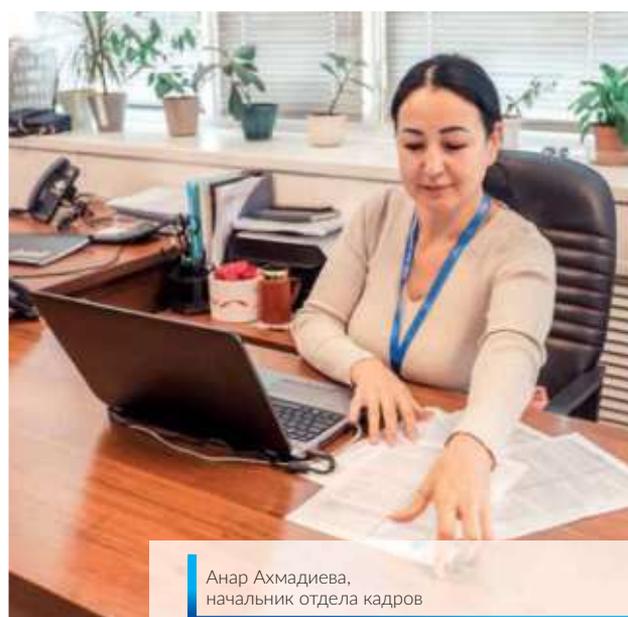
ПОРЯДОК НА
РАБОЧЕМ МЕСТЕ –
ПОРЯДОК В ГОЛОВЕ

Мы проводим большую часть своей жизни на работе, поэтому очень важно, чтобы рабочее пространство было организовано, и мы чувствовали себя комфортно сидя за столом в офисе. Хаос и беспорядок могут привести к тому, что мы будем тратить драгоценные минуты на поиск нужного документа или договора.

Вице-президент по защите Заур Халафов и его большая команда нашли легкое решение – в календаре каждого Алиновца из отдела охраны и безопасности, отдела кадров, экологии, службы безопасности, юридического отдела и архива стоит обязательная встреча – «влажная уборка». Каждую пятницу, коллеги из этих отделов дружно наводят порядок в своих кабинетах и рабочих местах. Эти ребята точно знают, что на выходные они пойдут с чистым кабинетом!

Порядок необходим словно воздух. И мало кто задумывается, какое большое значение он имеет для успешной работы.

Зайдите в гости к нашим коллегам и просто полюбуйтесь, как у них красиво и чисто! Хороший пример заразителен! Надеемся и вам понравится эта добрая традиция Алиновцев!



Анар Ахмадиева,
начальник отдела кадров

Мастер-класс от DECOREX

В рамках мероприятия Craft Market были организованы различные мастер-классы для всех возрастов, где каждый мог почувствовать себя в роли творца, взяв в руки инструменты.



Участие Decorex в таком массовом мероприятии популяризирует бренд и его продукты среди молодого населения. Сегодня молодёжь активно интересуется ремеслом и декором. Особенно увлекательными для посетителей стали мастер-классы на темы: создание картины из декоративной штукатурки, искусство лепки из керамики и альтернативные способы заваривания кофе.

Это второе подобное участие и с каждым разом о преимуществах продуктов Decorex узнают все больше людей. На этот раз высокий интерес к бренду проявили семейные участники. В процессе знакомства с продуктами Бренда, дети смогли развлечься и забрать с собой уникальные картины из декоративной штукатурки, созданными своими руками!



Асель Сабыр,
SMM специалист

Александр Толстых:

ВЕРХОМ ПО ЖИЗНИ

Скромный, гостеприимный, заботливый и надежный, один из самых известных сотрудников Курорта Oi-Qaragai – директор Конного Центра Александр Толстых – является настоящим Человеком-Брендом. Знаменитый спортсмен в прошлом, он с честью нес звание профессионала своего дела, покоряя призовые места на соревнованиях по конному спорту. Но обо всем по порядку.

- Дядь Саш, откуда и когда появилась любовь к лошадям?

- Тяга к лошадям была с детства, мы жили возле ипподрома. Еще маленьким я ходил смотреть через забор, как проходят тренировки, но зайти не решался. Мой будущий тренер заметил мальчика, который заходит который день! «Заходи, малец!», услышал я и не поверил своему счастью. Так и началась моя жизнь в конном спорте, и было мне 10 лет. В 1981 году попал в скаковую школу. Меня всегда привлекали скорость и риск. Мечтал стать жокеем. В 1984 году меня пригласили на съемки фильма «Али-Баба и 40 разбойников». Опасные трюки стали моим наваждением. Я не знал страха. Каскадерство стало вторым делом моей жизни. Следующим фильмом стал «История Томирис». В тот же период я начал выступать на скачках Ташкентского ипподрома.

- Как развивалась ваша спортивная карьера?

- С 1988 по 1992 годы я закрыл с III по I категорию, а в 1996 году получил высокую награду своего мастерства – «Мастер тренер-жокей». К тому времени имел более 500 побед и руководил тренерским отделением в Ташкенте. С 1999 по 2002 годы работал во Франции, в Париже. Был тренером-жокеем, скакал сам и учил молодежь. В 2008 году приехал в Казахстан. Меня пригласили в Алматы, в ДЮСШ «Алтын-Тай», работал и с детьми и со взрослыми. Учил людей любви к верховой езде и лошадям. Там впервые увлекся направлением иппотерапия.

«Пожалуй, только скачка на коне позволяет ощутить счастье полета...»

Александр Толстых,
руководитель конного
центра Oi-Qaragai



- Как давно вы в Oi-Qaqaai и как бы вы описали эту часть вашей истории.

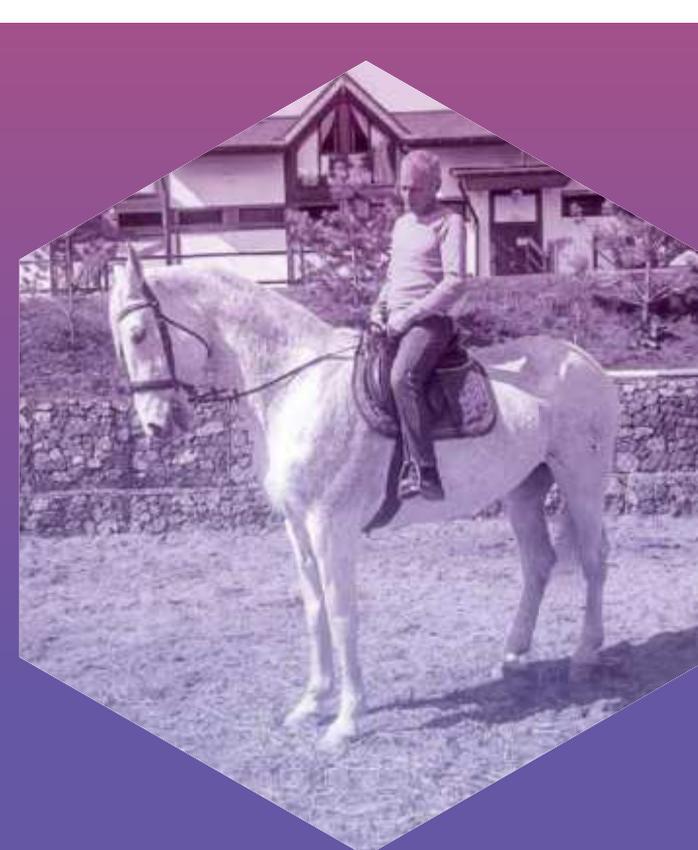
- В Oi-Qaqaai для меня соединились две ценности – работа и любовь к своему делу. В 2015 году пришел в конный центр, тогда еще, «Лесной сказки». Работа, конечно, другая, но те же восторженные глаза людей, детский смех, радость от побед, пусть небольших, но таких же значимых. Я и мои ребята – инструкторы, делают все, чтобы люди поняли, что лошадь может быть большим и добрым другом. Лошади не только не страшные и не опасные, но и часто более вежливы, дипломатичны и сознательнее людей.



- Какой совет другим Алиновцам вы бы хотели дать?

- Любить свое дело, принимать Гостей, как своих близких людей, относиться к общему делу, как к своему! Чаще улыбайтесь и любите жизнь!

Майя Леонова,
и. о. директора департамента маркетинга





EIGHTEEN TWENTY

~ 1820 ~

НОВЫЙ ПРОЕКТ

Хорошая новость для гурманов и любителей комфортного отдыха!

Совсем скоро свои двери распахнет новый ресторан на самой вершине международного, круглогодичного семейного курорта Oi-Qaragai!

6-го сентября произошло радостное событие для сотрудников отдела управления проектами – Генеральный Директор Oi-Qaragai Ерлик Балфанбаев и команда эксплуатации провели техническое открытие нового Ресторана «EIGHTEEN-TWENTY 1820», - Проект реализован!

5

5 фактов о Ресторане EIGHTEEN-TWENTY 1820:

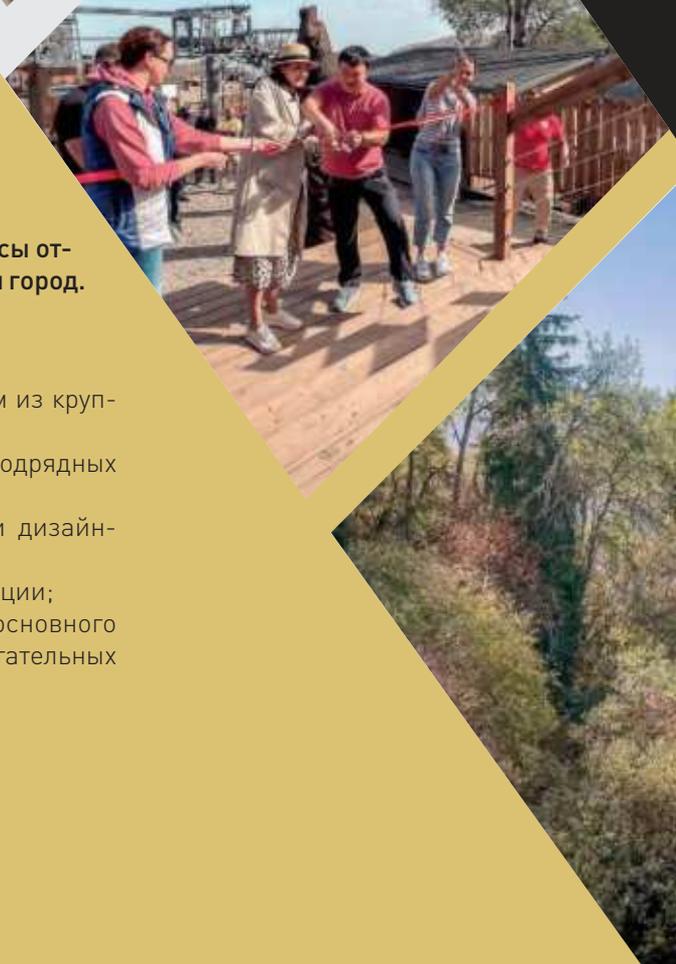
- ~ Располагается на высоте 1828 м. над уровнем моря
- ~ Количество посадочных мест в зале – 50, на террасе – 120
- ~ «Изюминкой» Ресторана является открытая кухня – продолжение интерьера и пространства
- ~ Для маленьких Гостей на уютной террасе есть детский модуль
- ~ В Ресторане есть 2 камина (внутри и снаружи), которые создают уют и теплую атмосферу.

Из окон ресторана «EIGHTEEN-TWENTY 1820» и с террасы открывается невероятно красивый панорамный вид на горы и город. А бонус ко всему перечисленному — свежий воздух.

Проект «Ресторан «EIGHTEEN-TWENTY 1820» был одним из крупных проектов OQ и длился он около 3 лет.

За это время участники команды проекта и сотрудники подрядных организаций:

- ~ поработали над концепцией, проектными решениями и дизайн-проектом;
- ~ проработали план-график и бюджет проекта для реализации;
- ~ провели строительные работы по возведению и отделке основного здания Ресторана и пристраиваемого блока, а также вспомогательных объектов;
- ~ реализовали современные интерьерные решения;
- ~ закупили и смонтировали кухонное оборудование.





ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ О ПРОЕКТЕ:

1 Разработка проектных решений по Ресторану началась в 2019 году. Они претерпели 3 крупных стадии изменений и более 6 корректировок до стадии своего окончательного вида.

2 В ходе реализации проекта были разработаны и внедрены дополнительные решения, улучшающие функциональные и эстетические характеристики проекта:

- расширенная терраса для Гостей;
 - пешеходный пандус для Гостей и операционной работы ресторана;
 - специальный подъемник для обеспечения снабжения ресторана, а также для маломобильных групп населения;
 - встроенную систему установки специальных зонтов для террасы;
 - дополнительные элементы благоустройства;
 - специальный жилой блок для смены обслуживающего персонала;
 - игровую площадку для наших маленьких Гостей,
- и много других, маленьких, но, несомненно, важных для проекта решений.

3 В проекте принимали участие:

- более 40 сотрудников нашей Компании;
- более 10 подрядных организаций и поставщиков.

Алия Мухамединова,
начальник ОУП



КОДЕКС МЕНЕДЖЕРА

КОММУНИКАТИВНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ АЛИНОВЦА

ВЗАИМОПОНИМАНИЕ

1

Речь и передача информации



Алиновец говорит и пишет четко, понятно и грамотно. Ясно, кратко и точно излагает мысль или идею. Передаёт информацию своевременно, корректно, точно, не допускает искажений. Использует подходящие эффективные способы и каналы информирования. Строит речь в соответствии с уровнем и опытом собеседника. Для достижения понимания использует образы, примеры, метафоры, схемы; применяет наглядные средства, задействует все каналы восприятия собеседника (аудиальный, визуальный, кинестетический).

2

Контакт с людьми

Алиновец умеет Слушать и Слышать, интервьюировать, расположить к себе, завоевать доверие, раскрыть собеседника, умеет подобрать «ключик» к каждому. Говорит с собеседником на понятном для него языке, понимает и чувствует потребности и интересы собеседника. В любой ситуации способен увидеть разные точки зрения, интересы и проблемы сторон. Эмоционально поддерживает, понимает чувства других людей.

ОБЩЕНИЕ И СОТРУДНИЧЕСТВО

Работа в команде

3

Алиновец эффективно работает в команде. Может лидировать сам и принять лидерство коллег. Ответственен за свою часть работы, предлагает помощь, признает и отмечает вклад других. Поддерживает конструктивное поведение других членов команды. Понимает, что главное — это Результат, принимает роль лидера при необходимости и может её отдать, если в данный момент осознаёт, что так выгоднее для достижения Результата. В группе, скорее, не вожак, а участник, роль которого — максимально обеспечить эффективность работы группы, делая то, с чем может справиться лучше всего в данный момент, и принося максимальную пользу.



Уважение и доверие

4

Алиновец ценит личные отношения между сотрудниками, общается открыто и искренне. Дружественно настроен по отношению к другим людям, склонен видеть их позитивные стороны и роль. Строит отношения на основе взаимного уважения и доверия. Открыт для общения и сотрудничества. Интересуется другими, способен сопереживать и делить радость.

5

Умение лично не
вовлекаться в конфликт

Алиновец умеет входить в конфликтную ситуацию, сохраняя уверенность и позитивное отношение к себе и другим. Владеет собой в сложных ситуациях. В конфликтных ситуациях сохраняет конструктивность и ориентируется на поиск взаимовыгодных решений, а не противоречий. Не стремится оказаться правым, не склонен оправдываться. В ситуации конфликта способен посмотреть на проблему «сверху», не принимая точку зрения какой-либо из конфликтующих сторон, извлечь максимум пользы из конфликта для Компании.

6

Партнёрство

Алиновец строит свою работу на основе партнёрской, а не конкурентной модели взаимодействия с людьми, организациями, Миром. Устанавливает эффективные рабочие контакты с коллегами, партнёрами, чётко и недвусмысленно договаривается, следует оговоренным условиям и добивается того же от других. Развивает, сохраняет и улучшает партнерские отношения с людьми внутри и вне Компании.



7

Переговоры



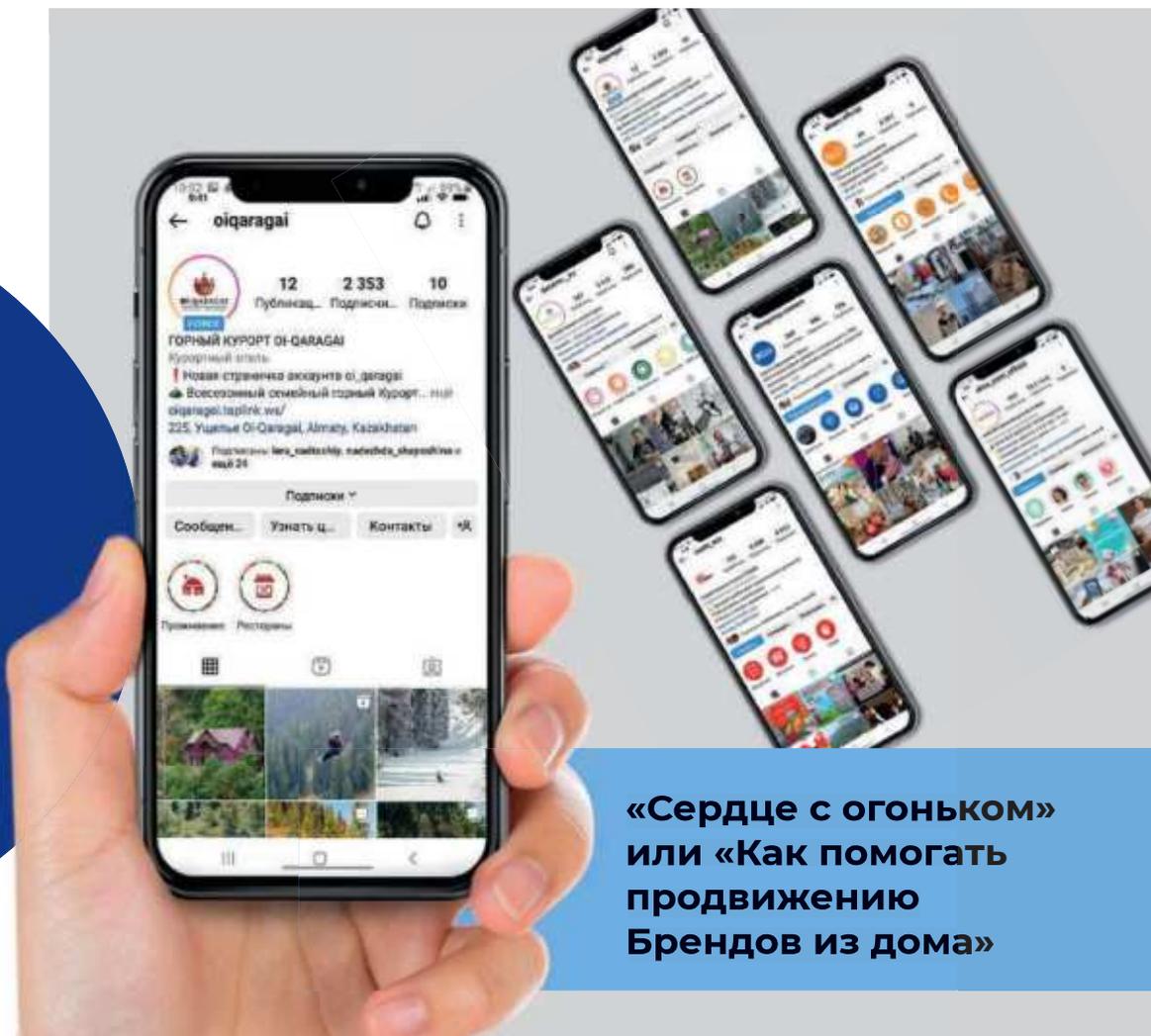
В переговорах Алиновец достигает запланированного результата. При любых стартовых условиях переговоров добивается максимально выгодных результатов. Проявляет гибкость, легко импровизирует, использует разные стратегии, может быстро перестроиться. Видит ситуацию с разных точек зрения, способен увидеть её глазами собеседника.

8

Чувство юмора

Алиновец легко находит способы разрядить атмосферу, снять напряжение в конфликтной ситуации. Может заставить людей улыбнуться, поднять настроение, настроить на позитив.





**«Сердце с огоньком»
или «Как помочь
продвижению
Брендов из дома»**

Хотя бы один раз в день вы или ваши близкие заходите в социальные сети. Полчаса просмотра новостей от друзей, любимых аккаунтов или блогеров помогают переключиться и освободить голову от дневной суеты.

А ведь даже так, сидя на диване, каждый из нас помогает сотням других повышать охваты, увеличивать просмотры и становиться более популярными. Каждый лайк, комментарий, просмотр, перепост или сохранение напрямую влияют на качественные характеристики эффективности продвижения в социальных сетях:



ОХВАТЫ



ПРОСМОТРЫ



ВОВЛЕЧЕННОСТЬ



**ДОВЕРИЕ
К ПРОФИЛЮ**

Активность на странице в Instagram помогает повышать доверие к контенту, а это стимулирует органический приток подписчиков. Ведь посты, у которых много лайков и комментариев, обязательно попадают в рекомендации. С активностью в сторис происходит примерно то же самое. В сторис Инстаграм учитывает время просмотра, как быстро перелистывают, закрывают, возвращаются пользователи и оставляют ли реакции.

Говоря простым языком – чем больше вы проявляете активность – тем лучше этой страничке. Поэтому, каждый раз, когда вы встречаете в ленте профили наших брендов – совершайте хотя бы одно действие: лайк, комментарий, перепост или сохранение. Любое из этих маленьких дел вносит большой вклад в продвижение и популярность наших брендов. А сердечко это будет, огонек или целый комментарий «Alina молодцы!» – решать вам, каждый лайк важен!

**СДЕЛАЙТЕ
ЭТО СЕЙЧАС!
ПОДПИШИТЕСЬ!**



Alina Paint

**АҚША ҚҰТЫДА!
АКЧА ИЧИНДЕ!
ДЕНЬГИ В БАНКЕ!**



**Alina Paint-пен
тиімді жөндеу!**

**Пайдалуу ремонт
Alina Paint менен!**

**Выгодный ремонт
с Alina Paint!**

Үйіңе Alina Paint эко-брендiнен сүйiктi бояларыңды сатып алып, iшiнен ақша тап!

Alina Paint OPTIMA, UNI, FASSADE, MASTIKA, AQUALINA өнiмдерiн сатып алып, арнайы стикерi бар акциялық құтылардың iшiнен ақшалай жүлделер тап.

Ақшалай жүлделер акциялық өнiмдердiң әр бесiншi құтысында бар.

**Alina Paint-пен
500 теңгеден 50 000 теңгеге
дейiн ұтып ал!**

Сүйiктүү боёкторду үйүңүз үчүн Alina Paint эко-брендден сатып ал жана акчаны ичинен табып ал!

Alina Paint OPTIMA, UNI, FASSADE, MASTIKA, AQUALINA өндүрүмүн сатып ал жана акча байгелерди атайын стикер менен акциондук банкардын ичинен табып ал.

Акча байгелер акциондук өндүрүмдүн ар бир бешинчи банкасында.

**Alina Paint менен
500 баштап 50 000 тенгеге
чейин ұтып ал!**

Покупай любимые краски для вашего дома от эко-бренда Alina Paint и находи деньги внутри!

Покупай продукцию Alina Paint OPTIMA, UNI, FASSADE, MASTIKA, AQUALINA и находи денежные призы внутри акционных банок со специальным стикером.

Денежные призы находятся в каждой пятой банке акционной продукции.

**Выигрывай с Alina Paint
от 500 до 50 000 тенге!**



**ҚУАНЫШПЕН
ЖӨНДЕУ!**

**РЕМОНТ
КУБАНЫЧКА!**

**РЕМОНТ
В РАДОСТЬ!**

Alina Paint



23 сентября
С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ БРЕНДА

 **NORMA**

ВСЁ В
НОРМЕ!

