

№1 (39) 2014

ГОРОД мастеров

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

ДАЕШЬ НАШИ НА 80 СТРОЙКАХ
КАЗАХСТАНА И КЫРГЫЗСТАНА!

ALINA PAINT
ОТКРЫВАЕТ ВЕСНУ

СЛЕТ ДИРЕКТОРОВ

К СЕЗОНУ
ГОТОВЫ



ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ



Наш новый номер получился по-настоящему праздничным. Может быть, потому, что весна всегда – символ нового начала: новый сезон, новые продукты, новые начинания. К тому же 18 февраля – день рождения Эльфины, нашего символа доброго волшебства и исполнения мечты. А может, потому, что мы, несмотря на все сложности и проблемы, продолжаем уверенно расти и добиваться новых побед. О многих из них вы прочтете на этих страницах, увидите имена наших с вами коллег.

Друзья, Алиновцы, все мы помним наш общий девиз: «Поверь в себя, и побеждай!». Мне хочется поделиться с вами недавно услышанной притчей, и, думаю, вы меня поймете.

Жил в далекие времена царь, слывший не только мудрым и добрым правителем, но и великим полководцем. И вот судьба сложилась так, что стала на границе с его страной великая армия врагов, и царю пришлось вести свой народ на войну. Он повел своих воинов на битву ночью, и идти им пришлось длинной, каменистой дорогой. Бойцы теряли силы от тяжести пути, и страшились врагов. И стали они досадовать и роптать, но царь сурово заставлял их идти вперед без отдыха и промедления, следуя, несмотря на все трудности, заранее намеченному плану. Утром, неожиданно, напали они на превосходящего противника, и одержали блистательную победу. И после битвы спросил царь у воинов:

– Друзья, когда именно мы с вами победили врага?

И радостно говорили одни: «Когда мы напали!», другие: «Когда стали бросать копьё», а третьи: «Когда враги сдались и побежали».

– Нет, – сказал им царь, – мы победили еще ночью, когда сумели одолеть страх и слабость, когда решили любой ценой следовать плану, и когда правильно подготовились к битве, несмотря ни на что.

Сейчас и нам предстоит уверенно вступить в битву за победу на рынке, выполнение – и перевыполнение! – планов продаж, и продвижение к вершине во всем, чем занимается наша с вами Группа Компаний «Alina».

Желаю вам удачи, Алиновцы, ведь вместе мы можем все!

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,
Ульяна Сут, Мила Вялая, Гаухар Кунакбаева,
Александр Филипкин, Ерлик Балфанбаев,
Элеонора Искакова, Артем Тихонов,
Редактор: Виорика Бектурганова
Арт-директор: Андрей Шапкин

Дизайн и верстка: Ли Алексей
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.

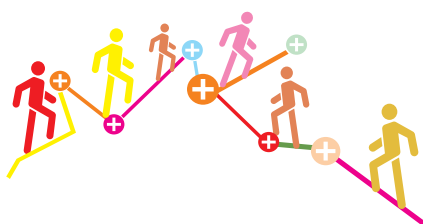
СОДЕРЖАНИЕ

ДАЙДЖЕСТ **стр. 2**
Весна с Эльфиной!

ДАЙДЖЕСТ **стр. 3**
Мини-футбол в Караганде



АКТУАЛЬНО **стр. 4**
«ALINA» ЗАРЯЖАЕТ
УСПЕХОМ!



АКТУАЛЬНО **стр. 8**
ЗА СЛОВОМ – ДЕЛО, ЗА
ДЕЛОМ – РЕЗУЛЬТАТ

ТЕМА НОМЕРА **стр. 10**
Ориентация – за граница!



АКТУАЛЬНО **стр. 12**

СЕКРЕТ УСПЕХА –
НЕРАВНОДУШИЕ

**МАСТЕРСКАЯ
УСПЕХА** **стр. 14**

ALINA PAINT. ДВЕНАДЦАТЬ
ЛЕТ ДОБРОЙ СКАЗКИ



**МАСТЕРСКАЯ
БРЕНДОВ** **стр. 16**

Равнение на
НАШИ



ПЕРСОНА **стр. 18**

Порядок прежде всего!

**МАСТЕРСКАЯ
ЗНАНИЙ** **стр. 19**

Библиотека Знаний
ГК «Alina»



**МАСТЕРСКАЯ
РЕКОРДОВ** **стр. 20**

Книга рекордов «Alina»



**МАСТЕРСКАЯ
ДОСУГА** **стр. 22**

ЕДА НА ПРИРОДЕ -
ПИЩА БОГОВ



**КОДЕКС
МЕНЕДЖЕРА** **стр. 24**

ПРАВИЛА КОНСТРУКТИВНОЙ
ОБРАТНОЙ СВЯЗИ



МАСТЕР-КЛАСС **стр. 26**

ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА
ОТДЕЛКИ: ШПАТЛЕВКИ

ФОТОКЛАЖ **стр. 29**

«ЛЕСНАЯ СКАЗКА»
ПОЗДРАВЛЯЕТ ВСЕХ С
ПРАЗДНИКОМ НАУРЫЗ!



ВЕСНА С ЭЛЬФИНОЙ!



Волшебство реально, и оно с нами всюду! В этом алматинцы и гости столицы смогли убедиться в праздничные весенние выходные, найдя в крупнейшем в стране торгово-развлекательном центре «Мега» вместо привычного шопинга дерзкое представление. Под всем знакомую музыку из фильма «Ателье» на food-корте второго этажа неожиданно появилась хрупкая очень пластичная девушка с цветными лентами, напоминавшими всплески краски. Эльф? Фея? Волшебница? Да!!!

И мы все ее знаем, не так ли, друзья? Конечно, это наша Эльфина!

Танец Эльфины продолжался недолго, как и положено настоящему волшебству, но завоорожил пластикой и естественностью. Люди, освещение, даже атмосфера в многолюдной «Мега», казалось, заорожились. Неожиданно для свидетелей действия нежные звуки сменились ритмичными битами нового гимна бренда, музыку которого написала известная алматинская группа «9 Вольт». Волшебным образом сменив атмосферу с

лиричной на динамичную, со всех сторон, окружив Эльфину, выбежали танцоры. Массовый танец под бойкий хит Alina Paint завел даже самых маленьких зрителей.

Представление точно запомнится надолго тем, кто стал его свидетелем и участником. Вот такой подарок в первый день весны получили алматинцы от нашего замечательного бренда, лидера казахстанских лакокрасочных материалов Alina Paint.

Оксана Кузнецова, Директор бренда Alina Paint:

- Данной акцией, в преддв-

рии сезона ремонтов, мы хотели поздравить поклонников нашего бренда с наступлением весны и напомнить о главных ценностях: повышение качества жизни зависит от самих нас, от нашего отношения к окружающему миру и веры, что любые мечты обязательно исполнятся, если в них верить! Мы желаем всем хорошего настроения. Весна открыта!

■ **Материал подготовили
Майя Леонова - начальник
отдела креатива и РОС,
Виорика Бектурганова**

МИНИ-ФУТБОЛ в Караганде



15 февраля 2014 года в г. Караганда прошел Третий турнир кубка «Карагандинской Бизнес Лиги» по мини-футболу. Команда Карагандинского Филиала «Alina Trade» приняла в нем участие. В состав команды вошли: Директор Филиала Петр Попов, Торговый представитель Алексей Гурьев, Продавец-консультант Иван Тихонов, Торговый представитель Юрий Пак, Торговый представитель Дмитрий Корытко.

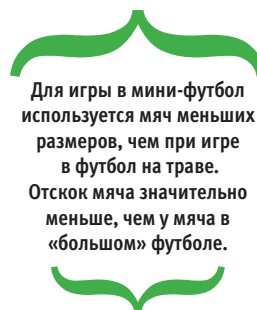
Групповой этап Турнира закончился для наших бойцов победой над командами компаний «Jakko», «Белый ветер» и «Сары Арка». В полуфинале команда «Alina Trade» обошла конкурентов по турнирной таблице, уступив по пенальти команде «Банка ЦентрКредит».

Мы поздравляем наших «бронзовых» чемпионов с третьим местом и желаем им блестящего выступления осенью 2014 года на Турнире Второй Лиги Чемпионата Карагандинской области по мини-футболу.

«Команда благодарит ГК «Alina» за поддержку спортивной команды в регионе, - комментирует капитан команды «Alina Trade» Караганда, Директор Филиала Петр Попов, - в свою очередь обещаем достойно представлять честь Группы Компаний и доброе имя «Alina Trade».

■ **Материал подготовил**

Петр Попов, Директор Филиала «Alina Trade» в г. Караганда



Для игры в мини-футбол используется мяч меньших размеров, чем при игре в футбол на траве. Отскок мяча значительно меньше, чем у мяча в «большом» футболе.



РОДИНА МИНИ-ФУТБОЛА

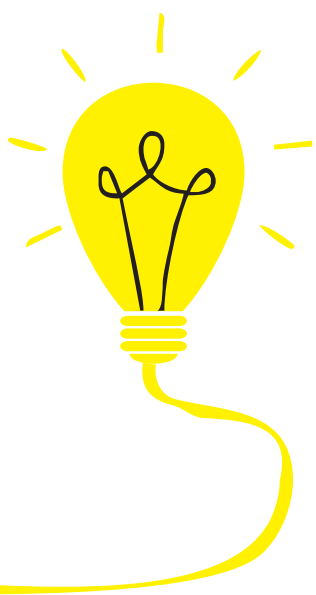
Первыми в игру, похожую на футзал, начали играть бразильцы в 1920-х годах.

На чемпионате мира по футболу 1958 года в Швеции, один из руководителей сборной Австрии Йозеф Аргауэр наблюдал за тренировкой бразильцев в зале. Австрийцу очень понравился зальный футбол, увиденный им тогда, и вскоре он организовал пару мини-футбольных матчей у себя на родине.

В 1989 году в Голландии прошло первое официальное первенство мира. Чемпионами стали бразильцы.

«ALINA»

ЗАРЯЖАЕТ УСПЕХОМ!



*Двадцать четыре года, «Alina» –
Твой день рождения, праздник для всех!
Двадцать четыре года едины –
Несокрушимы, непобедимы,
Верим в «Alina», в себя и в успех!!!*

**Именно так приветствовали любимую
Компанию Алиновцы, празднуя
замечательную дату – нашей ГК «Alina»
исполнилось 24 года!**





Все эти годы были наполнены сложными и интересными задачами, завоеваниями позиций, прорывами на новые рынки, поисками новых видов деятельности, и, конечно, победами, ведь девиз нашей Компании: «Поверь в себя, и побеждай!» Наша «Alina» не только растет и добивается новых успехов сама, но и заряжает нас и весь мир.

«Alina» заряжает, вдохновляя на поиск новых путей. Мы достигли нового уровня, и можем уверенно сказать, что теперь Группа Компаний – это не только лучшие бренды строительно-отделочных материалов, известных всему Казахстану и Средней Азии. Кроме брендов производственной группы, наша «Alina» завоевывает самые различные горизонты. Вот только некоторые из новых взятых нашей Компанией вершин, новых вех на пути к успеху:

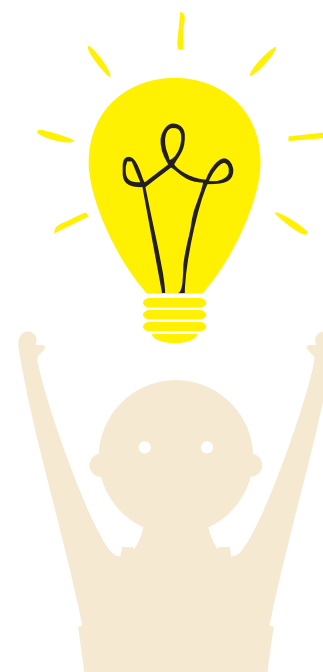
Такой дорогой нашей Компании проект, наш горный курорт «Лесная Сказка» развился до уровня Евразийского этно-культурного парка! Всем алматинцам и гостям яблочного города полюбился этот парк, регулярно радующий друзей самыми яркими, запоминающимися и необычными праздниками, фестивалями и мероприятиями.

Наш магазин наполненных покрытий и товаров для дома и сада Alinamarket отпраздновал замечательный 15-летний юбилей, и гостеприимно встречает посетителей широким разнообразным ассортиментом и различными мастер-классами, заряжающими на позитив и креатив!

Все наши бренды имеют свои запоминающиеся и узнаваемые лица. У каждого бренда есть своя яркая индивидуальность, постоянно появляются новые, необходимые рынку и актуальные продукты, и каждая линейка продуктов постоянно расширяется, ведь «Alina» заряжает на развитие и рост!

У наших брендов появились и обновленные, яркие и удобные сайты, два из которых были высоко оценены на такой престижной премии, как awards.kz. Более того,

запущен и успешно функционирует наш интернет-магазин www.domsad.kz, позволяющий каждому удобно и просто приобрести все необходимое для дома и сада! ▶



19 городов

2 857 человек ежедневно вкладывают душу в развитие Компании!

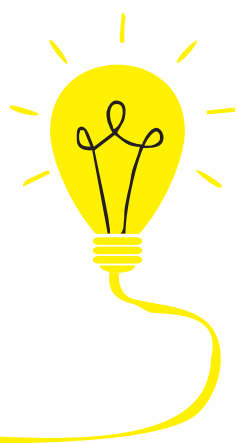
Регулярно радует и проект «Чистая Родина». Это уже тоже своеобразный бренд, пусть и некоммерческий, но не менее важный. «Чистая Родина» – это флагман для всех тех, кому не все равно, что происходит в стране и во всем мире. Для тех, кто хочет сделать этот мир лучше. В этом году «Чистая Родина» вышла на новый уровень, к нам присоединилось множество других компаний и просто неравнодушных людей. Это прекрасный пример того, как «Alina» заряжает положительными эмоциями, любовью и желанием творить добро!

Запущен долгосрочный проект «Alina – моя первая школа» для первоклашек – детей сотрудников, наших коллег. Теперь мы все вместе можем порадоваться за маленьких Алиновцев, ведь поход первый раз в первый класс – один из самых важных моментов в жизни! «Alina» заряжает хорошим настроением и удачей, и у наших первоклассников в школе все просто обязано сложиться на «отлично»!



Лучший заряд для личностного роста и развития – новая система формирования кадрового резерва и карьерного роста. Ведь это так приятно – понимать, что мы растем все вместе. Растут Алиновцы – растет и «Alina», и заряжает на достижение новых высот!

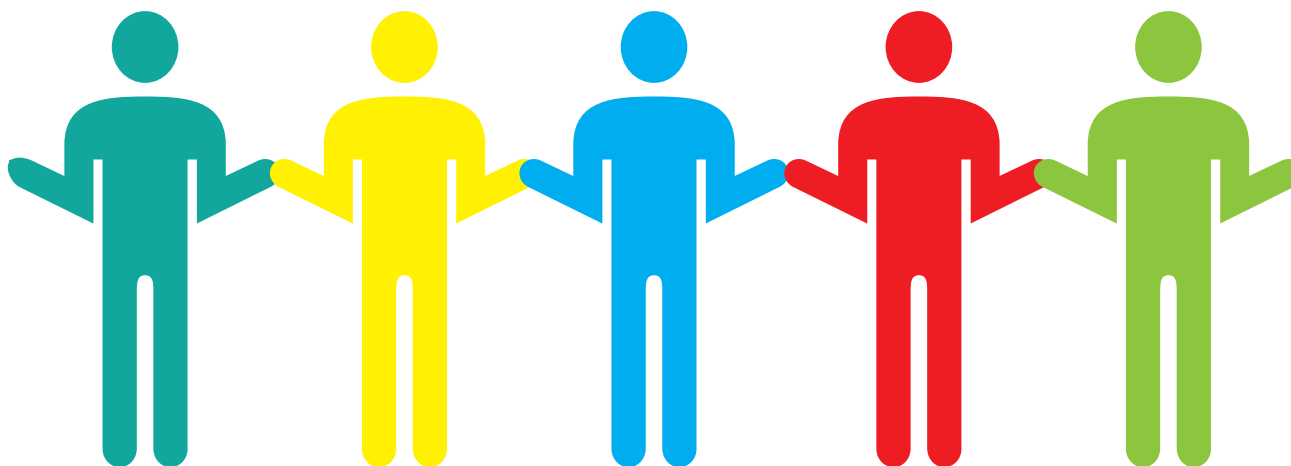
«Alina» заряжает каждый день, каждую минуту! Приходя на работу, мы заряжаемся от того, что делаем. Нас заряжают идеи и их реализация, нас заряжают планы и их достижение, нас заряжают наши коллеги. Каждый Алиновец несет заряд от «Alina»!



Заряд нас поддерживает наша дружба, то, что мы – Компания-семья, нас заряжает возможность положиться друг на друга в любой ситуации, взаимовыручка и взаимная поддержка. Мы все время вместе – в карьерах, на заводах, в офисе, в поле, в столовой, в будни и на корпоративных праздниках.

«Alina» заряжает энергией, которая множится, мы заряжаем наших подрядчиков и контрагентов на интересную и стабильную работу с нами, мы заряжаем клиентов, потребителей и пользователей, мы заряжаем всех вокруг на то, чтобы весь наш мир становился лучше! 24 года – это действительно большой срок, но это только начало! «Alina» заряжает! С днем рождения!

■ Материал подготовили
Майя Леонова - начальник
отдела креатива и РОС,
Виорика Бектурганова



24 года!

ИДЕИ ЗАРЯЖАЮТ!



За **24 года** Группа Компаний «Alina»
успешно развивается в направлениях:

- Добыча и переработка сырья
- Дистрибуция и продажа сухих строительных смесей
- Дистрибуция и продажа лакокрасочной продукции
- Дистрибуция и продажа товаров для дома и сада
- Туристический бизнес
- Интернет –продажи
- Производство сухих строительных смесей и лакокрасочной продукции

СПАСИБО ЗА ВАШУ РАБОТУ!



За словом дело, за делом результат!

Любой опытный руководитель знает, что мечты – это планы, реализовавшиеся в срок. Именно умение правильно планировать дальнейшую деятельность гарантирует будущий успех. Поэтому в нашей Компании есть традиция: в начале каждого года проводится Слет Директоров, где оцениваются прошлые достижения, разбираются ошибки, корректируются планы и разрабатывается дальнейшая стратегия роста и развития ГК «Alina».



Традиционный Слет Директоров 2014 был проведен и в этом году в начале февраля, под девизом «За словом дело, за делом результат». После знакомства с директорами филиалов и приветственных слов Президента ГК «Alina» Ерлика Балфанбаева участников ждала напряженная работа.

Жанна Иголкина, Светлана Ратинская, Арман Жаксигельдинов, Алексей Подольский и Елена Мельникова – директора каждого из наших регионов (Север, Восток, Запад, Юг, а также города категории «А»: Алматы, Астана, Шымкент, и Бишкек) – представляли отчеты по деятельности за 2013 год. Проводился всесторонний анализ причин невыполнения плана продаж, рассматривались угрозы и возможности на 2014 год.

Далее обсуждалась коммерческая политика, представленная директором департамента маркетинга Артемом Тихоновым и генеральным директором Дивизиона «Alina Trade» Оксаной Ипполитовой. Оксана также представила презентацию «Операционные цели на 2014 год», после чего состоялось обсуждение актуальных и проблемных вопросов.

Второй день слета начался с презентации системы планирования ведущим аналитиком по планированию продаж Ренатом Рахимовым и аналитиком Владимиром Виноградовым. Начальник отдела управления брендами Мухтар Мухтаров рассказал о динамике и трендах рынка, а также стратегии развития брендов на 2014 год для ССС, а Оксана Кузнецова – для ЛКП, упомянув и про новую категорию продукции – бытовые колоранты. Далее Мухтар говорил о ценообразовании по ГКЛ, а также о бренде G-Ex.

Одной из важных затронутых тем было управление рекламной продукцией и правила работы с отделом ее производства и распределения. Майя Леонова, на-

чальник Отдела креатива и РОС, ознакомила коллег с регламентом по работе со СМИ и стандартами оформления офисов.

Артем Тихонов и Ирина Юганова, заместитель генерального директора Дивизиона «Alina Trade», провели презентацию стандартов мерчандайзинга и подвели итоги аттестации по этим стандартам и знанию продукта. Также Ирина рассказала о мобильной торговле. Далее Галина Жаркинбаева, директор департамента по управлению персоналом ГК «Alina», поведала о системе мотивации торговой команды.

Начальник службы безопасности Александр Филипкин подробно рассказал о комплексном обеспечении безопасности предприятий, а также об организации корпоративного поля сбора информации о конкурентах.

Третий день слета начался с рассмотрения юридических вопросов: порядок подачи заявок в юридический отдел, заключение договоров, порядок действий при проведении проверок госорганами и прочее.

Отдел планирования ресурсов и операций департамента логистики вел речь о своевременном согласовании плана продаж с маркетингом, корректировке планов отгрузок, отслеживании товаров в пути и т.д. Отдел грузовых перевозок, в свою очередь, поднял различные вопросы, связанные с ответственностью за простой вагонов на станционных путях и на тупиках. Отдел складской логистики обсуждал соблюдение метода FIFO (first in, first out – первым пришел, первым

ушел) при отпуске товара со склада, а также подготовку складов к сезону 2014 года, и управление некондиционной продукцией и продукцией с критическим сроком годности.

Сергей Демидов, начальник эксплуатационного хозяйственного отдела Дивизиона «Alina Management» рассказал про централизованное управление заявками ЭХО. Виктория Домрачева, заместитель главного бухгалтера Дивизиона «Alina Trade», представила рекомендации по соблюдению процедуры «Оплата на месте», существующей в нашей Компании, а Игорь Сунгуров, руководитель транспортной службы ЭХО, рассказал о транспортном обеспечении, состоянии, аудите и контроле. Далее состоялся круглый стол для обсуждения острых вопросов при взаимодействии ЭХО и филиалов. Специалист отдела мониторинга закупочных цен Марина Щеглова рассказала о принципах платежного календаря, а также о протоколах оценки выбора поставщика.

Журсын Бекбауов, начальник планово-экономического отдела, представил результаты исполнения цели по чистой прибыли по филиалам и регионам за 2013 год, после чего Оксана Ипполитова вместе с Галиной Жаркинбаевой провели презентацию годового бонуса на 2014 год.

Завершался слет директоров по традиции подведением итогов года и награждением наших лидеров.

■ **Материал подготовила Виорика Бектурганова**

В прошлых номерах, уважаемые коллеги, мы подробно рассматривали особенности регионов Казахстана, и связанную с этим специфику работы в каждом из наших казахстанских филиалов.

Однако кроме работы внутри страны, ГК «Alina» нацелена на лидерство во всей Средней Азии, а значит – пришло время выйти за границы, очерченные картой нашей любимой родины, и обратить внимание на еще одно важнейшее направление развития алиновской экспансии, на наших соседей – Республику Кыргызстан.



Ориентация – Заграница!



Исторически сложилось так, что казахский и кыргызский народы всегда были близки и дружелюбны друг другу, поэтому неудивительно, что наша Компания и продукция наших брендов пользуются на территории наших соседей заслуженной любовью и уважением. В то же время работа в другом государстве, безусловно, имеет массу своих характерных особенностей, которые необходимо учитывать для достижения успеха. Итак, ориентация – Заграница!

О радостях и сложностях, тонкостях и проблемах, а главное – о секрете успеха в стране солнечного винограда, белоснежного хлопка, кристально-синего соленого Иссык-Куля и сердечных кыргызских соседей расскажет нам Алмазбек Таштаналиев, Директор филиала города Бишкек, Дивизион «Alina Trade»:



ЮЖНАЯ СТОЛИЦА КИРГИЗИИ

Ош — второй по населению город Киргизии после Бишкека. Согласно оценке на 1 января 2012 г. население города составляло 230 200 чел. Ош являлся одним из религиозных мусульманских центров Средней Азии. Наиболее известен древними мечетями в центре города, а также горой Сулайман-Тоо (Сулайман-Такты, Трон Соломона), которая является одним из мест паломничества среднеазиатских мусульман.

– Бишкек является столицей Кыргызской Республики, которая состоит из 7 областей, общая численность населения составляет более 5 млн. человек. Около 45% граждан проживает и осуществляет свою деятельность в крупнейших городах – Бишкеке и Оше. Филиал нашей Компании обслуживает всю территорию Кыргызского государства.

После революции 2010 г. ситуация в стране стабилизируется, идет рост экономики, что, в свою очередь, влияет на темпы строительства, и, соответственно, развития рынка строительных материалов. Однако платежеспособность населения по-прежнему является, к сожалению, очень низкой, поэтому решающим аргументом в выборе строительных материалов, как правило, является их стоимость. Кроме того, из-за низкой культуры строительного производства, потребитель склонен доверять малоизвестным местным брендам-однодневкам, продукцию которых отличает низкое качество, ввиду кустарной технологии производства. На-



ряду с такими «производителями» на рынке строительных материалов продолжают работать местные бренды, сопоставимые по качеству с продукцией бренда «НАШИ», при этом стоимость их ниже ввиду отсутствия затрат на логистику, а главное – благодаря расхожей практике уклонения от уплаты налогов.

2013 год стал важным этапом развития ГК «Alina» на территории Кыргызской Республики. В Бишкекском филиале были налажены все процессы, влияющие на обеспечение качественной дистрибуции. На сегодняшний день практически во всех подразделениях филиала были произведены кадровые изменения и привлечены профессионалы своего дела. В первую очередь была улучшена работа торговой команды. На данный момент усилен контроль работы складов, а также отгрузки и доставки готовой продукции клиентам. Проводится качественная работа с клиентами по всей Республике. Создана подробная база клиентов в УНП.

Наряду с этим продолжается планомерная работа по подготовке профессиональных кадров в строительно-отделочной области специалистом ОТЭК в двух подшефных столичных строительных лицеях №4 и №5. Руководство филиала принимало участие в выпускных экзаменах и отметило лучших учеников фирменными грамотами и ценными призами.

Все это способствовало увеличению продаж филиала. Общий прирост по отношению к прошлому году составил в килограммах 34%, а в деньгах – 40%. Прирост в продажах и выполнение плана осуществлялись не только в общих показателях, но и в разрезе брендов. Была расширена активная база клиентов, а также присутствие ассортимента готовой

продукции брендов ГК «Alina» в торговых точках. На протяжении года филиал стабильно выполнял все поставленные цели и задачи, не только за счет профессионализма сотрудников, но и за счет высокого командного духа. Этому уделяется большое внимание – праздники в нашей Команде принято отмечать вместе. Также для того, чтобы укреплять здоровую атмосферу внутри коллектива, организованы регулярные футбольные матчи, выезды в горы.

Сотрудники филиала г. Бишкек помнят, что говорится в народной поговорке: «Сэкономил – значит, заработал». Следуя этой мудрости, особое внимание в прошедшем году было уделено оптимизации расходов. Это коснулось как аренды складов, железнодорожных тупиков, таможенного оформления, так и расходов по банковским платежам.

В планах филиала на 2014 год уделить особое внимание развитию дистрибуции в Южных регионах Республики – Ошской, Джалал-Абадской и Баткенской областях, так как в данных регионах доля продукции брендов ГК «Alina» по ССС, и особенно – по ЛКП, к сожалению пока оставляет желать лучшего. Кроме того, нами планируется развитие канала прямых продаж за счет создания отдельной торговой

команды.

В целом весь коллектив филиала города Бишкек настроен на достижение новых вершин, выполнение поставленных задач и дальнейшее продвижение брендов ГК «Alina» на территории Кыргызской Республики.

Что ж, пожелаем успеха и побед нашим кыргызстанским коллегам, защищающим честь нашей Компании и продвигающим ее интересы за пределами родной страны ГК «Alina». Молодцы, Бишкек, так держать!!!

■ Материал подготовила
Виорика Бектурганова



Секрет успеха – НЕРАВНОДУШИЕ

Каждый из нас знает, как важно уметь использовать для собственного роста и роста Компании не только свой опыт, но и опыт других успешных людей, компаний и организаций.

Хочется рассказать о трех историях, кажущихся различными, но имеющих одно очень важное общее зерно. Какое именно – будет видно чуть позже.

История первая:

Бдительность превыше всего

Работники Ермаковского месторождения (находящегося в Нижневартовске, РФ, и принадлежащего ТНК-ВР, одной из крупнейших российских нефтяных компаний) заметили, что группа лиц с использованием автокранов и грузовых машин демонтируют плиты на одном из отдаленных участков внутрипромысловой автодороги. Проявив бдительность, производственники сообщили об этом по горячей линии.

В ходе проверки данной информации сотрудники службы безопасности ТНК-ВР и ЧОП (частное охранное предприятие) «Русь» совместно с районными милиционерами установили и задержали данных водителей, а также организатора демонтажа плит. Более 60 снятых с дороги плит обнаружены складированными на берегу Оби, их приготовили для вывоза на барже.

Таким образом, в очередной раз эффективно сработала налаженная система взаимодействия между производственными коллективами, работниками горячей линии и службой безопасности ТНК-ВР в вопросах обеспечения сохранности имущества компании. Предотвращен ущерб на сумму более чем полмиллиона рублей. Все материалы по факту переданы в милицию, где решается вопрос о возбуждении уголовного дела.

История вторая:

Оперативная реакция

Сотрудники сибирского банка «Левобережный» совместно с управлением экономической безопасности (УЭБ) полиции предотвратили мошенничество в отношении своей клиентки.

В один из офисов банка обратились две женщины — пожилая пенсионерка 75 лет и сопровождавшая ее молодая женщина. Она представилась племянницей пенсионерки. Бабушка попросила специалистов банка расторгнуть досрочно договор вклада и выдать ей деньги. Сотрудник банка убедил пенсионерку, что такой шаг невыгоден, однако молодая женщина настойчиво требовала закрыть вклад, хотя было очевидно, что сама бабушка этого не желала. Через несколько дней женщина снова появилась в банке, но уже в другом отделении и без бабушки. На руках у нее была доверенность от пенсионерки.

И все могло бы получиться у преступницы, если бы не неравнодушие сотрудников банка, не только обративших внимание на подозрительную ситуацию, но и не поленившихся сообщить в службу безопасности, разославшую информацию по всем филиалам.

Служба безопасности банка изъяла доверенность для проверки подлинности, и сразу же обратились в УЭБ для выезда по месту жительства пенсионерки. Полиция выяснила, что недобросовестная женщина год назад поселилась вместе с другом у пенсионерки, фактически — насильно. Преступники не стеснялись пользоваться денежными средствами бабушки и распродают ее имущество. Так неравнодушие сотрудников банка спасло пожилую женщину.



История третья: Ответственный подход



Одна из главных задач EMS Russian Post как почтовой службы – обеспечить сохранность отправок. Выполнение этого обязательного условия нормального функционирования EMS напрямую зависит от бдительности порядочных и честных сотрудников. Именно такими патриотами компании EMS Russian Post был выявлен факт хищения двух отправок с мобильными телефонами общей стоимостью 90 000 рублей. Чтобы привлечь недобросовестных сотрудников компании к уголовной ответственности, в правоохранительные органы были переданы все материалы о выявленных правонарушениях. Нанесенный пострадавшему предприятию ущерб был возмещен бывшими сотрудниками компании уже во время предварительного следствия.

Это не первый случай, когда именно бдительные и ответственные работники EMS Russian Post способствуют выявлению нечистых на руку, использующих служебное положение или халатных сотрудников, посягающих на чужое имущество.

Казалось бы, что общего между всеми этими историями? Ответ прост: ключ к успешному функционированию компании, ее защищенности, а также защищенности ее клиентов и партнеров – в равнодушии самих сотрудников компании. Прозрачность работы каждого сотрудника, его умение правдиво описывать любую ситуацию, будь она положительной или проблемной, его готовность помогать, действовать, когда необходимо, сообщать о вероятных опасностях, его стремление защитить компанию и всячески способствовать ее безопасности и успешности, а также его желание способствовать ее успешности и росту – залог победы компании в любом секторе экономики.

Помня об этом, и учитывая передовой опыт российских и зарубежных компаний, наша ГК «Alina» рада сообщить: с 25.12.13 в Компании работает Программа оповещения «Сотрудники предупреждают!». Программа представляет собой комплекс мероприятий и возможностей, позволяющих любому Алиновцу оперативно сообщить важную на его взгляд информацию для пресечения или предотвращения недобросовестных действий внутри Компании, а также передать любые другие данные, полезные для нашего общего дела. Информация может быть передана как в режиме полной открытости, так и в режиме анонимности и строгой конфиденциальности. Вся поступившая информация будет рассмотрена Службой Безопасности или Отделом внутреннего аудита в самые короткие сроки.

■ **Материал подготовила
Виорика Бектурганова**

Для передачи информации сотрудники Компании могут использоваться следующие способы:

- Отправка на специальный электронный почтовый ящик OVA@alina.kz (в режиме открытой информации) или через ссылку <https://apps/audit/> (в любом режиме)
- Звонок по телефонам горячей линии: городской 8 (727) 31-21-653, внутренний 3333, мобильный 8 701 809-58-81
- Обычное письмо на адрес: 050050 г. Алматы, ул. Казыбаева 20, начальнику СБ или начальнику ОВАиБП.

Подробнее с принципами функционирования Программы, порядком рассмотрения информации и мерами по защите анонимности все Алиновцы могут ознакомиться в П-27 Положении о Программе оповещения «Сотрудники предупреждают!» в папке «iso». Также с вопросами можно обращаться по указанным каналам передачи сообщений. Будьте равнодушны, и помните: рост Компании – это рост всех ее сотрудников, и наоборот!

Alina Paint двенадцать лет доброй сказки!

*Alina Paint – двенадцать лет как сказку
Впускает к людям в дом волшебный бренд,
Мир превратив в чудесную раскраску,
В запомнившийся магией момент!*

Действительно, вот уже 12 лет наш сказочный бренд Alina Paint радует мир волшебными превращениями, исполняя мечты. За прошедшие годы бренд серьезно вырос, достиг немалых высот, расширил портфель далеко за пределы одних только красок, и продолжает успешно развиваться.

Что же нового произошло за прошедший год, и каковы планы Alina Paint на будущее? Тайны грядущего волшебства нам раскрывает наша коллега, директор бренда **Оксана Кузнецова**:

– Прошедший год запомнился выводом на рынок новинок вроде, например, уникальной краски **MAGIC**, розовой при нанесении и белоснежной при высыхании, или экономичной матовой эмали **EVRICA**. Кроме того приверженцев бренда, бесспорно, порадовали такие продукты, как грунтовка для металла на водной основе **METALIKA**, или серия лаков **AKVILA**, позволяющая волшебным образом преобразовать различные поверхности.

Также в прошлом году в нашем портфеле появился принципиально новый для нас продукт: шпатлевки, готовые к применению. На данный момент их разработано две – очень удобная, эластичная и легкая в работе шпатлевка **ELASTIK**, которую мы рекомендуем для больших площадей, и уникальный продукт повышенной прочности – шпатлевка, которая может применяться как внутри, так и снаружи, а также идеальна для откосов и подоконников. Наши клиенты уже успели оценить преимущества наших шпатлевок!

Еще одно важное для бренда решение – в прошлом году мы внесли под крыло нашей Эльфины декоративные штукатурки и краски, производи-

мые Компанией, тем самым обогатив бренд. Эти продукты прекрасно ложатся в общую концепцию Alina Paint, и в основную идею – волшебное исполнение мечты, поэтому эмоционально они будут едины, хотя в продвижении этой продукции будут свои особенности, некий упор будет на модные тенденции, стиль интерьера и прочие особенности. И, конечно, здесь необходима демонстрация поверхностей. Стратегия продвижения, как и графический концепт, находятся на стадии утверждения.

На будущее также немало планов. Например, ожидается расширение продуктовой линейки и выпуск красок, принципиально новых по своим характеристикам. Это, по сути, новый для нас вид атласных красок высокого ценового сегмента класса «премиум», и, соответственно, стоит их будут дороже, чем наши существующие продукты. Таким образом, наша цель – расширение охвата различных ценовых сегментов вплоть до элитных дорогостоящих предложений.

Также мы работаем над выпуском бытовых колорантов, и уже определились с партнерами-поставщиками. Этот продукт необходим тем людям, которые хотят вручную подбирать цвет, находясь непосредственно на месте ремонта. Сейчас проводятся всевозможные лабораторные проверки новых продуктов на совместимость с нашими красками,

для стопроцентной уверенности в их качестве и получаемом в итоге результате.

Пожалуй, не менее важным является тот факт, что наш сказочный бренд значительно вырос, и будет продолжать расти именно эмоционально. Сегодня Alina Paint – это не только качественная продукция, но и настоящее волшебство для каждого. Мы вступили на этот путь еще в прошлом году, запустив замечательное мероприятие – своеобразную хорошую традицию дарить волшебные праздники-подарки. Акция «Подари детям волшебство» позволила всем неравнодушным казахстанцам с помощью Alina Paint почувствовать себя на миг добрыми волшебниками. Отдельно хотелось бы отметить живое участие наших коллег в мероприятии. Мы благодарны вам, друзья, за ваше большое доброе сердце и искреннюю отзывчивость! Мы действительно надеемся, что подобные добрые дела станут традицией, и в следующем году мы все, Алиновцы, совместно с нашими покупателями и всеми казахстанцами подарим праздник другим детям, так сильно нуждающимся в нем, и в вере в волшебное исполнение их мечтаний.

Отныне мы собираемся более активно участвовать в жизни социума, и хотим сделать акцент на экологичности наших продуктов. В наших планах – снабдить краску приятными природными запахами, которые мы выбираем в данное время, сверяясь со специалистами аллергологическо-



го центра, чтобы быть уверенными в наилучшем результате. Также мы, как социально ответственный бренд, будем организовывать мероприятия в рамках замечательного проекта нашей Компании «Чистая Родина».

Что касается лица бренда – сегодня наша Эльфина, ставшая символом Alina Paint, уже узнаваема многими, но пока еще мало кто знает, кто она такая, и какова ее история. Мы планируем развивать ее, знакомить с ней окружающий мир с помощью, например, нашей Сказки и через различные социальные мероприятия.

Кстати, ко дню рождения Alina Paint у нас еще одна важная новость. Фактически день рождения нашего бренда – 18 февраля. Но мы хотим разделить радость настоящего праздничного волшебства со всеми, и отметить этот замечательный день не только внутри Компании, но и с внешней аудиторией. Поэтому официальный праздник в честь дня рождения Эльфины будет отныне проводиться в наиболее близкий нам волшебный первый день весны – 1 марта! В самом деле, что может быть более сказочным, чем день обновления, пробуждения природы и чувств? Поэтому к 1 марта мы планируем самые различные акции, и, конечно, веселый флешмоб с Эльфиной!

Давайте же дружно поздравим наш замечательный бренд Alina Paint, и пожелаем нам всем волшебного исполнения мечты!

*Поздравим же от сердца с днем рожденья,
И пожелаем долгих ярких лет!
Alina Paint – и чудо превращенья
Пусть многоцветьем радует весь свет!*

■ **Материал подготовили
Оксана Кузнецова – Директор Бренда
Alina Paint, Виорика Бектурганова**

РАВНЕНИЕ НА НАШИ!

*Не кочегары мы, не плотники,
Но никаких сомнений нет, как нет!
Мы все ударники-работники, да!
И смеси НАШИ – наш совет!*

Вот с такой развеселой песней на знакомый мотив наш славный бренд НАШИ уверенно шагает к своему семилетию. Молодые, но уже вполне реализовавшиеся, имеющие свое лицо и узнаваемые на рынке, сухие смеси НАШИ вместе с братцами – двоими из мешка Уланом и Иваном – по-свойски захаживают

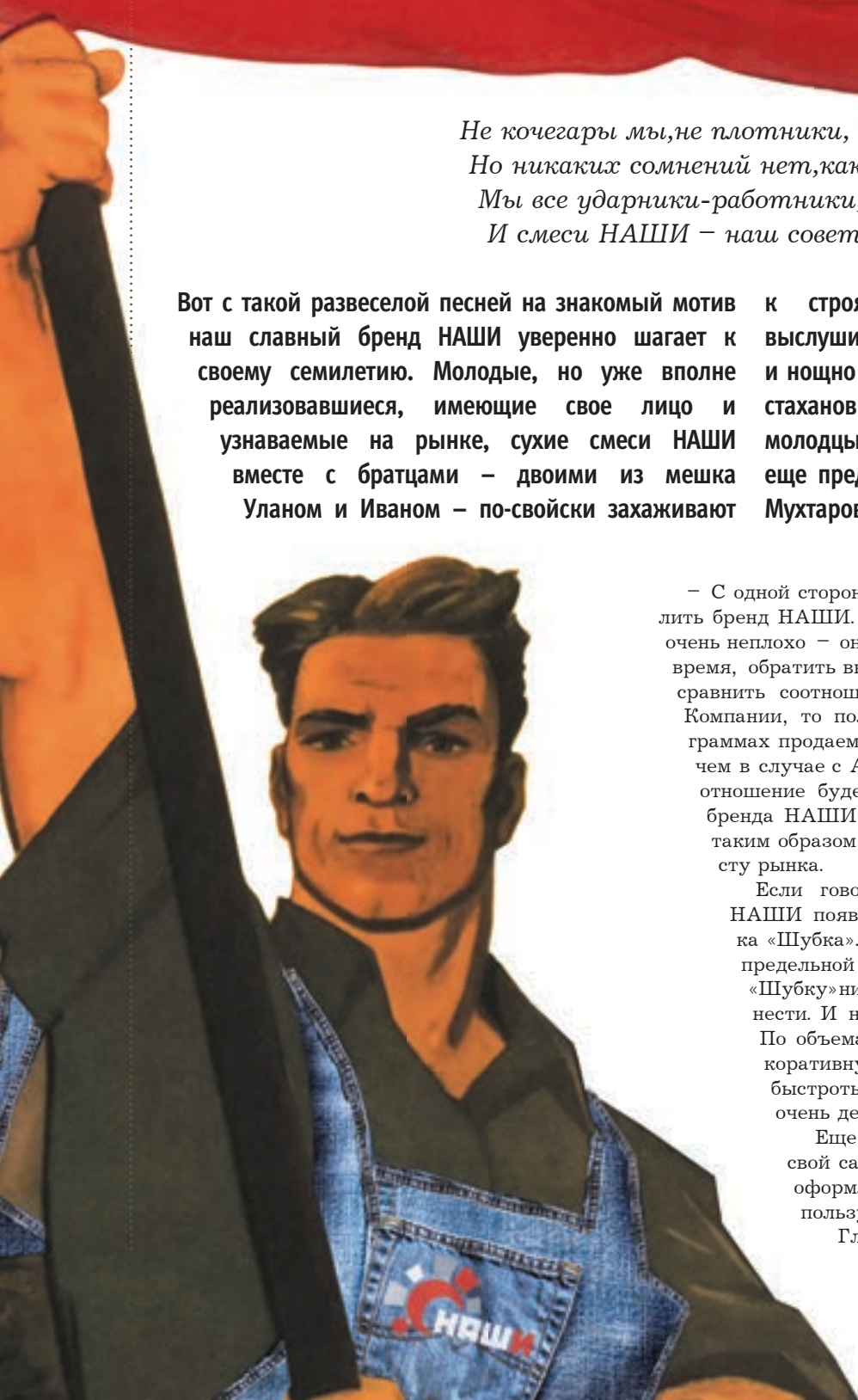
к строякам-отделочникам, по-дружески выслушивают пожелания, и, конечно, денно и ночью работают, как настоящие трудовики-стахановцы. Как это у них получается, что наши молодцы делают правильно и хорошо, и к чему еще предстоит стремиться, рассказывает Мухтар Мухтаров, Начальник отдела управления брендами:

– С одной стороны, конечно, есть за что похвалить бренд НАШИ. С точки зрения доли рынка все очень неплохо – она ощутимо увеличилась. В то же время, обратить внимание следует на другое – если сравнить соотношение прибыли от ССС в нашей Компании, то получается, что НАШИ мы в килограммах продаем больше, а зарабатываем меньше, чем в случае с AlinEX. В ближайшее время это соотношение будет выравниваться, и у продукции бренда НАШИ будет меняться ценовая политика, таким образом, чтобы наш рост соответствовал росту рынка.

Если говорить о продуктовой линейке – у НАШИ появилась новая декоративная штукатурка «Шубка». Особенный плюс этого продукта в его предельной простоте. В самом деле, быстрее, чем «Шубку» никакую декоративную штукатурку не нанести. И наносят ее просто валиком, как краску. По объемам данный продукт должен превзойти декоративную штукатурку Дождик, просто за счет быстроты и простоты нанесения, а также за счет очень демократичной цены.

Еще одна хорошая новость – у бренда появился свой сайт: <http://nashi-sss.kz>. Простой и удобный, оформленный в тематике и стиле НАШИ, он уже пользуется определенной популярностью.

Главное поздравление ко дню рождения бренда ▶





– появление у НАШИ своего гимна штукатуров, того самого «Не кочегары мы, не плотники». Он проигрывается на различных стройплощадках, и стал по-настоящему популярным. Звучал он и на мероприятии, посвященном дню рождения НАШИ.

10 февраля на 60 действующих строительных объектах в 18 городах Казахстана и на 10 стройках г. Бишкек (Республика Кыргызстан) НАШИ устроили настоящий праздник для рабочих и строителей. На каждом объекте строителей посетили герои бренда – веселые ребята Иван и Улан! Шутки, веселье, конкурсы на знание продукции бренда и, конечно, подарки зарядили товарищей НАШИ на весь новый строительный сезон! Гимн бренда, сопровождающий веселье, теперь без труда сможет напеть любой, кто его услышал и еще услышит!

Что ж, нам остается только пожелать славному бренду роста и развития, и дружно подпевать:

*Ты прекрати свои сомнения –
Другие смеси все не те, не те.
На НАШИХ ты держи равнение, да!
И все пройдет на высоте! Высоте!*

■ **Материал подготовили
Екатерина Иноземцева - Директор
Бренда AlinEX, Виорика Бектурганова**

Кстати, настоятельно рекомендую всем торговым представителям бренда НАШИ поставить этот гимн на звонок мобильных телефонов. Скачать его можно на сайте, по ссылке <http://nashi-sss.kz/page/about>.



Порядок – прежде всего!

Сохранность ТМЦ – товароматериальных ценностей – очень важное звено в цепном механизме каждой компании, одна из основ процветания и прибыльности организации, которую можно достичь, лишь соблюдая полный порядок: порядок на полках, порядок в документации, порядок во взаимодействии смежных подразделений, порядок в голове...



*Закон Порядка:
Что не разложено вовремя по полочкам,
само по себе со временем разлагается.*
Леонид С. Сухорук

Каждый руководитель понимает, как нужны компании сотрудники, которые не просто выполняют свои должностные обязанности, но и относятся к корпоративному имуществу, как к своему собственному. И мы можем смело сказать, что у нас такой сотрудник есть! Знакомьтесь:

Надежда Михайловна Сулим – заведующая центральным материальным складом Дивизиона «Alina Pro/holding» филиала г. Актобе. Данную должность занимает с сентября 2007 года. В этом году исполнилось 6 лет работы этого замечательного Ценного Сотрудника в рядах Алиновцев.

По итогам годовой инвентаризации с участием ОВА (Отдела внутреннего аудита), складской учет Надежды Михайловны был отмечен как показательный учет на складе! Инвентаризация была проведена в максимально короткие сроки, поскольку порядок на складе идеальный, все разложено по наименованиям, подписано, посчитано, и в итоге не было выявлено ни единого расхождения в сторону недостачи или излишков!

Своим мнением о нашей коллеге поделилась **Специалист КДП Мамыр Жаксылыкова:**

- Надежда Михайловна работает в ГК «Alina» заведующей складом уже более шести лет, и, по ее

словам, рассчитывает уйти с завода только на пенсию. Общий трудовой стаж в складской сфере у нее порядка 24 лет!

Надежда Михайловна отвечает за сохранность и своевременную выдачу спецодежды и СИЗ (средств индивидуальной защиты) все необходимые материалы для производства поступают в первую очередь на центральный склад и уже после распределяются по подразделениям согласно заявке; также она ведет склад автотранспортного цеха. На ее складе все продумано, аккуратно разложено по местам, на полках чистота и порядок. Спецодежда, запчасти и прочие ТМЦ своевременно выдаются работникам структурных подразделений. Она никогда не ленится и добросовестно вскрывает все коробки, мешки, пакеты, внимательно пересчитывает, сверяет с документами и аккуратно складывает на хранение. Это все, безусловно, говорит об ответственности, хозяйственности и добросовестном отношении к своей работе!

Надежда Михайловна делится своими основными правилами успешного ведения складского хозяйства – она считает, что работники склада должны во всем соблюдать железный порядок и дисциплину: привезли специалисты по снабжению на склад ТМЦ,

все нужно немедленно проверить, пересчитать, зафиксировать.

- Я очень люблю свою работу, всегда переживаю за свой учет, перепроверяю данные, пересчитываю материалы. Мне нравится работать в нашей динамично развивающейся Компании, нравится, что у нас столько молодых кадров, которые быстро растут на глазах и продвигаются по карьерной лестнице. В нашей Компании я нахожу понимание и уважение. Мы каждый день приходим на работу с настроением и уходим с настроением. Мне нравится, что каждое утро все искренне улыбаются друг другу и здороваются, в этом, кажется, отличие Алиновцев от сотрудников многих других компаний. Мне нравится мой Эксплуатационно-хозяйственный отдел: молодые грамотные снабженцы, с которыми очень комфортно работать, каждый принимает ответственность и выполняет свою работу своевременно и с удовольствием!

Коллектив завода очень ценит Надежду Михайловну не только за ее профессиональные качества, но и за дружелюбный характер, приветливость, доброжелательное и внимательное отношение к людям!

■ **Материал подготовила
Виорика Бектурганова**

Библиотека Знаний ГК «Alina»

Информируем Вас о запуске
Библиотеки Знаний Группы
Компаний «Alina» на внутреннем
Блоге Компани www.alina-blog.kz



Библиотека Знаний – Интеллектуальный Капитал Компании, Копилка Знаний .

Библиотека Знаний является инструментом, который поможет решить следующие задачи:

- сохранение и развитие интеллектуального капитала Компании
- накопление, сохранение и систематизация знаний внутри Компании, обеспечение передаваемости информации
- постоянная передача и обмен знаниями внутри Компании, трансляция уже имеющихся способов решения типовых целей и задач
- профессиональное и личностное развитие и саморазвитие сотрудников
- формирование культуры самообразования внутри Компании
- обеспечение более быстрой адаптации новых сотрудников
- обеспечение руководителей инструментом, который поможет ему в наставничестве, развитии и обучении сотрудника своего подразделения.

По мере появления в Библиотеке новых материалов, мы обязательно будем Вас информировать! Любые пожелания и предложения по Библиотеке Знаний принимаются также на электронный адрес biblioteka@alina.kz

Библиотека Знаний разделена на тематические блоки: менеджмент, маркетинг, продажи, производство, финансы, бухгалтерский учет, информационные технологии, комплексная безопасность, управление персоналом, управление проектами, юридическая служба, ОТиТБ, СМК_бизнес-процессы, личностная эффективность, туризм, управление рисками, руководство пользователей (технические программы).

Библиотека Знаний является постоянно пополняемым ресурсом. На текущий момент вы уже имеете доступ к выложенным материалам по некоторым профессиональным областям.

С помощью каждого из Вас мы планируем сделать Библиотеку полной, полезной и интересной, где каждый сотрудник сможет найти интересующую его информацию.

Для того чтобы рекомендовать материал к выкладке в Библиотеку, вам необходимо написать заявку на электронный адрес biblioteka@alina.kz, предоставить материал и указать в какой раздел рекомендуется предоставленный материал. После прохождения рецензии Ваш материал будет выложен в соответствующую папку.



■ Приятного Знакомства с Библиотекой Знаний!
Департамент по управлению персоналом

«Книга рекордов Alina» – Героев надо знать в лицо!

Все мы при слове «История» вспоминаем древность – золотой век, прекрасную античность. Но история – это нечто гораздо большее. Знаете, что станет историей завтра? Наше с вами сегодня, друзья! Посмотрите вокруг – все, что вы видите, делаете, думаете, все, что вас радует, и чем вы гордитесь – тоже часть нашей общей истории. История – это мы с вами. Мы – ее творцы, и от каждого из нас зависит, какой будет наша история завтра, через неделю, месяц, год, век или тысячелетие.



Все мы при слове «Герой» вспоминаем Александра Македонского, Кутузова, Момышулы, Маресьева или Гастелло. Да, они меняли историю, но сегодня – очередь за нами. Посмотрите в зеркало – и вы увидите Героя этого дня. Этот Герой – вы!

Время должно знать своих героев в лицо, верно? Поэтому наша Группа Компаний «Alina» запускает новый, исторический и необычайно важный Международный Проект: «Книга рекордов Alina»!

Личные и корпоративные успехи каждого из нас самым временем вписаны в нашу общую историю, историю успеха Компании, и в целом всей страны – и они сплачивают нас, объединяя в одно неразделимое целое. Ведь, так или иначе, все мы причастны к нашему общему делу, от

каждого из нас зависит финальный результат, и каждый из нас влияет на вектор развития ГК «Alina»!

Именно поэтому мы вновь утверждаем: «Героев надо знать в лицо!» В нашу «Книгу рекордов Alina» войдут, оставаясь в нашей общей истории, рекорды всех Компаний и Дивизионов, составляющих группу «Alina» – «Alina Management», «Alina Pro/Holding», «Alina Trade», «Chemical Systems», «Лесная Сказка», «Батыр», Alinamarket, DOMSAD. Ежемесячно мы будем собирать рекорды, установленные департаментами, отделами и лично Алиновцами! Ежегодно все зафиксированные рекорды будут вписаны в подарочный типографский вариант «Книги рекордов Alina», который распространится по всем Филиалам и

Дивизионам.

В нашу Книгу попадут самые разные рекорды. Нам важны личные достижения Алиновцев – такие, например, как Ветераны «Alina» с рекордным стажем работы в Компании, или наши самые эрудированные коллеги, или самые многодетные, и многое другое. Также займут свое достойное место в нашей общей истории Рекорды Компании – например, рекорды по продажам в килограммах или по экспортным отгрузкам. Конечно, мы отметим самые различные Рекорды Команды и Рекорды Отделов, ведь именно сплоченная и сильная Команда – нерушимая основа успеха! Найдут отражение в Книге и Спортивные рекорды в самых различных областях, и Экологические рекорды. Никто и ничто, достойное остаться в па-

Самый творческий забор в г. Алматы длиной почти 30 метров был создан гостями магазина «Alinamarket» по случаю его 15-летия 15 сентября 2013 года



Старейший бренд промышленной группы «Alina» - AlinEX отметил 17-лет с момента выпуска первого мешка 6 октября 2013 года

167 подушек ручной работы были подарены воспитанникам Дома-Интерната для детей из малообеспеченных семей 20 декабря 2013 года во время акции бренда Alina Paint «Подари детям волшебство»



200 маленьких Алиновцев по всему Казахстану пошли в 1 класс 1 сентября 2013 года

мяти потомков, не будет забыто, вписанное в нашу общую «Книгу рекордов Alina»!

Для будущих рекордов в каждом филиале нашей большой международной семьи будет размещена и всегда доступна Книга с пустыми листами. По мере поступления рекордов, в книгу будут заноситься в рукописном виде все достижения. Рекорды также будут одновременно публиковаться в нашем корпоративном издании «Город Мастеров» и на блоге.

С этого момента, друзья, мы фактически будем постоянно вписывать имена героев в историю Компании и нашу с вами общую историю! Дерзайте, стремитесь к новым вершинам, и помните – теперь все будут знать героев-рекордсменов в лицо! ■



Еда на природе – ПИЩА БОГОВ!

Вы замечали, что еда на природе необъяснимым образом кажется нам вкуснее? Вспомните, друзья – достаточно длительной прогулки на свежем воздухе, и даже просто кусочек хлеба кажется пищей богов! А уж если речь о действительно необычном и мастерски приготовленном блюде, то его вкусовые качества и вовсе представляются нам бесподобными.

Тех, кто знает толк в кулинарном искусстве – настоящих гурманов – наверняка порадует наша новость: в середине декабря в нашем евразийском этнокультурном парке «Лесная Сказка» открылись сразу два места, где душа истинного ценителя найдет покой, радость и отдохновение!

Во-первых, у нас появился грузинский ресторан «Чашнагири», богатое меню которого предлагает гостям классическую грузинскую кухню с обширной винной картой. Готовят в «Чашнагири» лучшие повара, специально приглашенные из Грузии. Названия

Евразийский этнокультурный парк «Лесная Сказка»
 Адрес: Казахстан, ущелье Ой-Карагай, Талгарского района, Алматинской области
 телефон +7 (727) 330 37 21

блюд услаждают слух гурмана: хачапури и лобиани, супы татариахли и чихиртма, горячие и ароматные мясные блюда – чашушули, долма и котани, грибные деликатесы, разнообразные шашлыки, и, конечно, обилие соусов – баже, ткемали, сацебелле, аджика и многое другое. Разнообразные напитки и коктейли достойно дополняют восхитительную картину.

София Федькина, директор службы проживания и питания, Евразийский этнокультурный парк «Лесная Сказка»:

– Торжественное открытие нашего ресторана прошло в прекрасной и праздничной атмосфере. К этому событию мы с коллегами готовились особенно тщательно. Было составлено специальное меню, включающее лучшие грузинские блюда, из винных погребов Грузии было доставлено на заказ вкуснейшее вино. Кроме того, вечер был украшен грузинскими напевами в живом исполнении.

Вторая прекрасная новость для любителей вкусного времяпровождения на природе – начало работы уютной кофейни «Лесная сказка». Посетители кофейни также могут выбрать самые разнообразные блюда: от приготовленных с душой и по-домашнему каш, оладий и яичницы до фаст-фуда и суши. И, конечно, посетителей радует обилие кофе, разнообразнейших чаев, коктейлей и десертов.

Татьяна Чеченева, Специалист по РОС, ЕЭКП «Лесная сказка»:

– Оба объекта питания сразу полюбили посетителям «Лесной сказки», ведь провести время всей семьей, дружной компанией или с почетными гостями в теплой, уютной обстановке и в окружении первозданной природы можно только в нашем парке!

Посетите наши новые «вкусные» места, ресторан «Чашнагири» и кофейню «Лесная Сказка», ведь один из лучших праздников души – это праздник желудка!

■ **Материал подготовили**
София Федькина,
Виорика Бектурганова





ГРУЗИНСКАЯ КУХНЯ

Многие из грузинских блюд, такие как цыпленок табака, харчо, хачапури, широко известны в мире и стали фактически интернациональными. В идеологии составления блюд грузинская кухня опирается на контраст пряного и острого. Широко используются овощи, как в качестве самостоятельного блюда, так и в качестве дополнения к мясным блюдам.



КОДЕКС МЕНЕДЖЕРА

ПРАВИЛА КОНСТРУКТИВНОЙ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ



ГОВОРИТЕ СНАЧАЛА ПОЗИТИВНОЕ, А ПОТОМ НЕГАТИВНОЕ

Обращайте негативную обратную связь в позитивные предложения.

Например: «Вы могли бы сэкономить время, если бы сначала собрали всю информацию...»



ПОДДЕРЖИВАЙТЕ, ВДОХНОВЛЯЙТЕ И ВОДУШЕВЛЯЙТЕ

Если ваш сотрудник достиг какого-то, пусть небольшого, успеха, признайте это, дайте позитивную обратную связь. Воодушевляйте людей, опираясь на их конкретные достижения.



ГОВОРИТЕ КОНКРЕТНО

Избегайте обобщенных комментариев, таких как: «Это было хорошо». Говорите, что именно было сделано хорошо. Старайтесь комментировать наблюдаемое поведение, отталкиваясь от фактов и примеров.

Приводите детали. Детальная обратная связь дает больше возможностей для обучения.

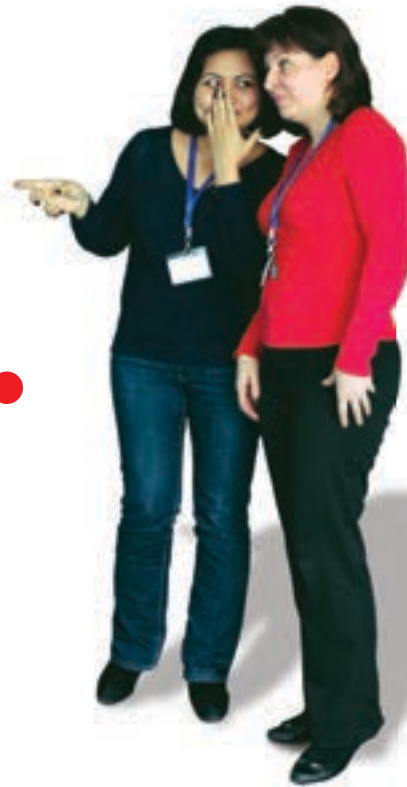
Например: «Тот способ, которым вы сформулировали вопрос, был полезен клиенту потому, что позволил ему объяснить...»

СПРОСИТЕ, СОГЛАСЕН ЛИ НЕ СОГЛАСЕН СОБЕСЕДНИК С ВАШЕЙ ОБРАТНОЙ СВЯЗЬЮ

Дайте человеку возможность обдумать и обсудить с вами то, что вы сказали. Человек вряд ли станет действовать в соответствии с тем, с чем он не согласен.

КОНЦЕНТРИРУЙТЕСЬ НА ТОМ, ЧТО МОЖНО ИЗМЕНИТЬ

Не обсуждайте то, что человек не может изменить (например, пол или форма носа). Давайте прямую обратную связь только по поводу тех качеств, с которыми человек может что-то сделать.



ОПИСЫВАЙТЕ, А НЕ СУДИТЕ

Если вы оцениваете, делайте это, обращаясь к следствию, которое вы наблюдали. Например, лучше сказать: «У меня остался неприятный осадок от вашего резкого тона при разговоре с Ивановым», чем: «Вы слишком резко говорили с Ивановым».



БЕРИТЕ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ

Начинайте с «Я думаю...» или «По моему мнению...», «У меня создалось впечатление...» Говорите о своем личном впечатлении.



УВАЖАЙТЕ ЧУВСТВА, УБЕЖДЕНИЯ, МНЕНИЯ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА

Дайте возможность собеседнику самому решить, следовать ли ему вашим советам, но попробуйте помочь ему осознать последствия, которые могут иметь место, если он не сделает выводы из полученной обратной связи.

ПОЗВОЛЬТЕ САМОМУ СОТРУДНИКУ ПРЕДЛОЖИТЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ФОРМЫ ПОВЕДЕНИЯ

Самый эффективный способ помочь человеку измениться – сначала способствовать осознанию факта, что изменение необходимо, а затем дать возможность самому человеку решить, как именно он будет меняться.

ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА ОТДЕЛКИ: ШПАТЛЕВКИ

Сухие строительные смеси для шпатлевочных работ — это тонкодисперсные композиции, которые используются как для внутренней, так и для наружной отделки при «финишном» выравнивании стен и потолков, заменяя накрывочный слой штукатурки (или поверх него). Размер заполнителя (наполнителя) не превышает, как правило, 0,315 мм. Максимальный размер заполнителя в шпатлевках AlinEX не превышает 0,16 мм.

С потребительской точки зрения, шпатлевки различаются по назначению:

- 1** Для ремонта и заделки щелей и трещин.
- 2** Для выравнивания поверхностей стен и потолков из различных материалов (бетон, штукатурка, гипсокартон, гипсовые блоки и пр.).
- 3** Специальные виды шпатлевок для особых случаев или условий (фасадные, эластичные декоративные, влагостойкие, особо трещиностойкие — например, для заделки рустов стыков плит перекрытий, и другие).



Шпатлевки также делятся по вяжущему, входящему в состав сухой смеси:

- Цементные (AlinEX FINISH WP)
- Гипсовые (AlinEX GLATT, AlinEX GLATT PLUS)
- Клеевые (AlinEX FINISH)
- Полимерные (AlinEX FINISH P)

При выборе шпатлевки необходимо учитывать условия, в которых будет эксплуатироваться поверхность. Если помещение влажное, нужно использовать шпатлевку на цементном связующем AlinEX FINISH WP. Если помещение сухое, рекомендуем использовать шпатлевки на гипсовом связующем AlinEX GLATT, AlinEX GLATT PLUS или полимерную шпатлевку AlinEX FINISH P, или клеевую шпатлевку AlinEX FINISH.

Наносят шпатлевку в 2-3 слоя, причем предыдущий слой не шлифуется абразивным материалом (адгезия к шершавому основанию лучше, чем к шлифованному гладкому). Обрабатывается (шлифуется) только окончательный слой, после шлифовки мелкие царапины и раковины необходимо доработать. Кстати, нет необходимости грунтовать AlinEX PRIMER перед каждым нанесением слоя, достаточно прогрунтовать поверхность перед началом шпатлевания.

! Обратите внимание! При работе на фасаде здания необходимо использовать атмосферостойкую цементную шпатлевку AlinEX FINISH WP.

ШПАТЛЕВКИ ЦЕМЕНТНЫЕ

Шпатлевка на цементной основе AlinEX FINISH WP используется, как правило, для выравнивания бетонных, цементных и кирпичных поверхностей внутри и снаружи зданий (т.к. является морозостойкой). При внутренней отделке эта шпатлевка используется для работ в сухих и влажных помещениях (например, ванные комнаты, душевые и т.д.), готовая поверхность может быть окрашена или оклеена обоями.

AlinEX FINISH WP – атмосферостойкая шпатлевка на цементном связующем, белого цвета, предназначена для работ на фасаде здания и в помещениях с повышенной влажностью.

ШПАТЛЕВКИ ГИПСОВЫЕ

Шпатлевки на гипсовой основе – AlinEX GLATT, AlinEX GLATT PLUS используются для внутренних отделочных работ в сухих помещениях по различным поверхностям. Поскольку материалы на основе гипса несовместимы с гидроотверждающимися вяжущими (каковым является цемент), то не допускается применение цементных растворов для выравнивания гипсо-содержащих оснований. Для этих целей используются гипсовые шпатлевки.

AlinEX GLATT – гипсовая шпатлевка с универсальной толщиной слоя, от 1 мм до 50 мм. Таким образом, AlinEX GLATT является и ровнителем (когда есть задача выровнять большие неровности стен до 50 мм) и «финишной» шпатлевкой (т.е. поверхность после обработки абразивом будет гладкая, готовая к окрашиванию или оклейке обоями).

AlinEX GLATT PLUS – гипсовая шпатлевка с повышенной степенью пластичности, что является одним из основных преимуществ шпатлевки AlinEX GLATT PLUS. Рекомендую применять данную шпатлевку для шпатлевания гипсокартонных листов (ГКЛ). Если ГКЛ выставлены правильно, достаточно тонкого слоя шпатлевки - 2 мм, и с этой задачей очень успешно справится именно GLATT PLUS (кстати, рекомендуемая толщина слоя – от 1 мм до 5 мм).



ШПАТЛЕВКИ КЛЕЕВЫЕ И ПОЛИМЕРНЫЕ

Особняком от упомянутых видов шпатлевок стоят сухие шпатлевочные смеси на органическом – AlinEX FINISH, или полимерном – AlinEX FINISH P связующем, отличающиеся большим удобством в работе. Смеси на органической клеевой основе имеют жизнеспособность до 12 часов. Эти шпатлевки (AlinEX FINISH) гораздо легче обрабатываются абразивом. Их главные преимущества – высокая пластичность, удобоносимость, белизна и мельчайшая фракция наполнителя (до 0,1 мм). Использовать клеевые шпатлевки можно только в сухих помещениях внутри здания.

Важным достоинством полимерных шпатлевок является их технологичность. Можно быть уверенным, что состав, нанесенный на поверхности не «схватится» в течение 4-5 минут, а значит, есть достаточно времени «поправить», подровнять рабочую поверхность. Следовательно, в течение 12 часов можно спокойно использовать состав, не «подмолаживая» его путем добавления воды. И в этом случае качество материала в течение всего времени будет оставаться одинаково высоким.



AlinEX FINISH – клеевая шпатлевка для окончательного выравнивания поверхности. К основным преимуществам можно отнести: легкость при обработке абразивом, удобное время работы – 12 часов. При приготовлении смеси AlinEX FINISH необходимо обязательно выдержать технологическую паузу – 20-30 мин, между первым и вторым перемешиванием (т.е. дать химическим добавкам «отстояться»).

AlinEX FINISH P – шпатлевка на полимерном связующем, предназначена для работ в «финишном», тонком слое. Основное преимущество полимерной шпатлевки AlinEX FINISH P – особая высокая пластичность и возможность работать продуктом в очень тонком слое (практически «на сдир»), от 0,5 мм. Время работы на поверхности до 12 часов позволяет сэкономить время на приготовление рабочей смеси, тем самым увеличить производительность работ.

ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА ОТДЕЛКИ:

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ШПАТЛЕВОК:

ОШИБКА 1: При затворении шпатлевки AlinEX GLATT PLUS происходит комкообразование.

Причины:

1. Перемешивание производилось в емкости большого размера без применения дрель-миксера.
2. При приготовлении раствора в сухую смесь налили воду.

Как этого избежать:

1. Перемешивание производить с применением дрель-миксера.
2. Сухую смесь насыпать в воду.

Ошибка 2: После шпатлевания AlinEX Finish WP трескается на стене.

Причина:

Шпатлевка наносилась в жару, при прямых солнечных лучах, не увлажнялась.

Как этого избежать: В жаркую погоду необходимо защитить рабочую поверхность от попадания прямых солнечных лучей (например, защитной сеткой), а также увлажнять поверхность водой как во время работ, так и по завершении (хотя бы первые 3 суток).



Ошибка 3: Шпатлевка AlinEX Finish P при высыхании лопается, трескается.

Причина: Шпатлевка нанесена толстым слоем, больше 3 мм.

Как этого избежать: Наносить шпатлевку максимальной толщиной 2 мм. Если есть необходимость в нанесении более толстого слоя, использовать AlinEX GLATT или AlinEX GLATT PLUS.

Ошибка 4: При окрашивании вододисперсионной краской частичное отслаивание шпатлевки AlinEX Finish от основания.

Причины:

1. Не удалена пыль с основания, на которое наносилась шпатлевка.
2. Шпатлевка нанесена на старую краску.
3. Нанесение тонким слоем, меньше 1 мм.

Как этого избежать:

1. Подготовить основание.
2. Удалить старую краску, прогрунтовать AlinEX Primer
3. Соблюдать толщину нанесения слоя от 1 до 2 мм.



Ошибка 5: При обработке абразивным материалом шпатлевка AlinEX Finish осыпается.

Причина:

1. Передозировка воды.
2. Не выдержано время между первым и вторым перемешиванием (30 мин.).
3. Нанесение тонким слоем (менее 1 мм.).

Как этого избежать:

1. Соблюдать дозировку воды, указанную на упаковке
2. Выдержать технологическую паузу (30 мин.) между перемешиваниями.
3. Соблюдать толщину слоя не меньше 1 мм.

■ **Материал подготовил**
Юрий Лихобабин, консультант
Департамента маркетинга



Евразийский этно-культурный
парк «Лесная сказка»
поздравляет всех с праздником
Наурыз!

лесная
сказка

НАУРЫЗ ҚҰТТЫ БОЛСЫН!





**Каждый день, на работу шагая,
Мы гордимся сегодняшним днем
Значит, снова задачи решая,
Мы все вместе к вершинам идем!
Мы историю делаем вместе
Каждый день, открывая пути
Разве может быть что-то чудесней,
Чем к мечтам смело вместе идти!**

Припев:

**Новый день и новая вершина!
Флаг успеха гордо мы несём!
Мы работаем в Компании «Alina»!
Мы команда, значит, можем всё!**

2 куплет:

**Результаты работ вдохновляют
Я – Алиновец гордо звучит!
Мы успехов друг другу желаем!
Мир велик и к свершеньям открыт!
Наши Бренды приносят удачу.
Каждый знает и каждый поймет!
Мы работаем с полной отдачей
И командой шагаем вперед!**

Припев:

**Новый день и новая вершина!
Флаг успеха гордо мы несём!
Мы работаем в Компании «Alina»!
Мы команда, значит, можем всё!**

СПАСИБО ЗА ВАШУ РАБОТУ!