

№3 (41) 2014

ГОРОД МАСТЕРОВ

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



НАШИ
ДЕНЬ
СТРОИТЕЛЯ

AlinEX:
ПОБЕДА ЗА ПОБЕДОЙ

ГОРНЫЙ КУРОРТ-ОТЕЛЬ
«ЛЕСНАЯ СКАЗКА»
НОВЫЙ ВИТОК РАЗВИТИЯ!

Мы поддержали!
Проект озеленения
Казахстана

«Зеленый марафон»



Alina
ГРУППА КОМПАНИЙ

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ



Вот и подошло время нашего нового выпуска, друзья. Время... Такое незаметное, и такое всемогущее, оно становится слугой того, кто умеет им пользоваться, и господином того, кто теряет его даром. Каждая минута, каждая секунда может чему-то научить, стать достижением, помочь увидеть что-то по-новому. Поэтому настоящие Алиновцы знают цену времени, знаниям, развитию, и всегда стремятся к новым вершинам, как и сама «Alina».

В этом номере вы, дорогие коллеги, прочтете и о достижениях, и о победах, и о нововведениях нашей Компании. Сейчас же, во вступительном слове, хочется поделиться одной короткой, но очень интересной китайской притчей.

«Как-то ученики отшельника попросили его открыть им что-нибудь из Высшей Мудрости. Тот согласился и отправил их наловить пауков. Пойманных пауков отшельник поселил в своей пещере, прослышавшей священным местом мудрости, и некоторое время обрывал все паучи сети, сплетенные вертикально. Через несколько дней в отдаленном углу пещеры он обнаружил паутину, расположенную горизонтально.

Подозвал отшельник своих учеников и, указав на паутину, сказал следующее:

– Запомните, в этом мире побеждает и добивается своего лишь тот, кто находит в себе силы не следовать обычаю, не идти проторенными и кажущимися простыми тропами, а искать новые пути. Умейте слушать советы своего разума, учитывать обстоятельства, и развиваться в любых условиях!»

Действительно, мудрый совет и мудрые слова. Сегодня, когда мир меняется очень быстро, когда наша страна входит в новые союзы, и появляются новые рынки, новые возможности, но и новые сложности, действительно важно оперативно реагировать на изменения, и получать максимальную отдачу от всех действий – будь то выход на новые рынки, или переход бренда на новый этап развития.

Желаю вам всем чувствовать себя своевременными и востребованными каждый миг вашей жизни, ощущать реальную пользу от своих действий, и иметь полное право гордиться своими достижениями и достижениями Компании, друзья!

**Ваша Виорика Бектурганова,
редактор**

**Корпоративная газета
Группы компаний «Alina»
«Город мастеров»**

Периодичность: 1 раз в 3 месяца
Собственник: ТОО «Alina holding»,
Генеральный директор Николай Бударгин.
Редакционная коллегия: Майя Леонова,
Александр Филипкин, Гаухар Кунакбаева,
Артем Тихонов, Мила Вялая, Александра Волочай
Редактор: Виорика Бектурганова
Арт-директор: Андрей Шапкин

Дизайн и верстка: Элла Бычек
Консультант по юридическим вопросам:
Светлана Пан
Консультант по безопасности: Александр Филипкин
Адрес редакции: г. Алматы, 050050, ул. Казыбаева, 20.
Тел.: +7 (727) 233 65 98, 279 13 26.
**Газета зарегистрирована в Министерстве
культуры, информации и спорта
Республики Казахстан.**
Регистрационное свидетельство
I 8249-Г от 18 апреля 2007 г.
Тираж: 1000 экз.

СОДЕРЖАНИЕ

ДАЙДЖЕСТ

стр. 2

Большому сайту –
большое плавание!

ДАЙДЖЕСТ

стр. 3

AlinEX: Қазақстанның ең
үздік тауары
AlinEX: Лучший Товар
Казахстана



АКТУАЛЬНО

стр. 4

Зеленый марафон



СОБЫТИЯ

стр. 6

Победа
профессионализма

ТЕРРИТОРИЯ
ДОБРЫХ ДЕЛ

стр. 8

Alina – моя первая
школа!

ТЕРРИТОРИЯ
ДОБРЫХ ДЕЛ

стр. 10

«ЭТО – ДВОР»
с Alina Paint

ТЕРРИТОРИЯ
ГОРОДА МАСТЕРОВ

стр. 11

Акция «ЧИСТАЯ РОДИНА»

МАСТЕРСКАЯ
БРЕНДОВ

стр. 12

Славим спорт
и руки рабочие



СОБЫТИЯ

стр. 16

День рождения
«Alinamarket»

МАСТЕРСКАЯ
БРЕНДОВ

стр. 18

День строителя от
AlinEX

МАСТЕРСКАЯ
БРЕНДОВ

стр. 20

ЛЕСНАЯ СКАЗКА -
НОВЫЙ ЭТАП ПУТИ



ПЕРСОНА

стр. 24

Надежный, сильный и
профессиональный!

МАСТЕРСКАЯ УСПЕХА

стр. 25

Лучшая торговая
команда

МАСТЕР-КЛАСС

стр. 26

Не место красит человека,
а человек место!

МАСТЕР-КЛАСС

стр. 28

СИСТЕМА СКРЕПЛЕННОЙ
ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ

КОДЕКС МЕНЕДЖЕРА

стр. 30

Табыстау алгоритмі
Алгоритм делегирования

МАСТЕРСКАЯ
БРЕНДОВ

стр. 34

AlinEX 18 лет

БОЛЬШОМУ САЙТУ – БОЛЬШОЕ ПЛАВАНИЕ

5 августа 2014 года завершились работы по обновлению внешнего корпоративного сайта Группы Компаний «Alina» www.alina.kz. Сайт содержит актуальную информацию о Группе Компаний, ее истории, ценностях, географии присутствия, социальной политике, новостях рынка и брендов.

**Управляющий веб-ресурсами
ТОО «Alina Management»,
АРТЕМ ПЕРСИЯНОВ:**

«Люди создают и публикуют сайты в интернете не для себя лично, а для пользователей. То есть, «открывая» свой сайт, предполагаешь, что на него будет кто-то заходить. Сайт Компании – это ее лицо. То место, где клиенты могут получить всю интересующую их информацию. Вместо того, чтобы каждому клиенту в деталях объяснять, что, где, как и почему, обо всем этом можно написать на сайте и просто дать клиенту его адрес. Именно поэтому следует помнить, что современный сайт – это не сайт, напичканный всеми возможными новинками, и перегруженный графическими приложениями, а сайт, с которым пользователю удобно и легко работать. Мы сделали сайт Группы Компаний максимально удобным и соответствующим всем современным требованиям к эффективному корпоративным сайтам». ■



ALINEX: ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЕҢ ҮЗДІК ТАУАРЫ

7 тамызда Алматыда «Қазақстанның ең үздік тауары-2014» өңірлік байқаудың нәтижелері шығарылды, бұл байқау отандық тауар өндірушілерін қолдау мақсатында өткізіледі. AlinEX бренді күміс иегеріне айналды.

Байқаудың жеңімпаздарын құттықтай отырып, Алматы қаласының әкімі Ахметжан Есимов өнеркәсіп қала экономикасының маңызды салаларының бірі болады деп айтты және БТҰ алдағы кіру мен Еуразиялық экономикалық одақ шеңберінде бәсекелестікті күшейту шарттарында сапалы және бәсекеге қабілетті өнімді жасауға назарды шоғырлау әсіресе маңызды екендігін атады. Өнеркәсіп, басқа да негізгі салалар сияқты қазіргі заманның сұраныстары «алдында оза отырып» өсуі керек. Алматыда байқауға қатысуға қазіргі жылдың үміткерлерімен 100 өнеркәсіптік компания жарияланды. Өңірлік жеңімпаздар «Өндірістік мақсаттағы ең үздік тауарлар», «Халыққа арналған ең үздік тауарлар» және «Ең үздік азық-түлік өнімі» номинациялары бойынша Алматы қаласының Әкімінің дипломдары және бағалы сыйлықтармен марапатталды. Айта кету маңызды, бірінші орынға «құрылыс материалдары» саласынан бірде-бір компания шыққан жоқ, сондықтан AlinEX екінші орынды алса да, өз санатында көшбасшы танылды.

ALINEX: ЛУЧШИЙ ТОВАР КАЗАХСТАНА

7 августа в Алматы были подведены итоги регионального конкурса «Лучший товар Казахстана-2014», который проводится в целях поддержки отечественных товаропроизводителей. Бренд AlinEX стал серебряным призером.

Поздравляя победителей конкурса, аким города Алматы Ахметжан Есимов отметил, что промышленность является одной из важнейших сфер экономики города, и, в условиях усиления конкуренции в рамках Евразийского экономического союза и предстоящего вступления в ВТО, особенно важно сконцентрироваться на создании качественной и конкурентоспособной продукции. Промышленность, как и другие базовые отрасли, должна расти «на опережение» современных запросов. В Алматы претендентами нынешнего года на участие в конкурсе было заявлено порядка 100 промышленных компаний. Победители были награждены ценными призами и дипломами Акимом города Алматы в номинациях «Лучшие товары производственного назначения», «Лучшие товары для населения» и «Лучшие продовольственные товары». Важно отметить, что на первое место не вышла ни одна компания из сферы «строительных материалов», поэтому AlinEX, даже заняв второе место, был признан лидером в своей категории. ■



ЗЕЛЕНЫЙ МАРАФОН

Бренд лакокрасочной продукции Alina Paint
поможет улучшить экологическую ситуацию в
стране за счет создания «зеленых зон»



В 2010 году в городе была произведена инвентаризация фонда, во время которой выяснилось, что 39 тыс. деревьев в Алматы относятся к аварийным. За три года 34 тыс. аварийных и старовозрастных деревьев в Алматы были снесены и вырублены. И это – страшная статистика только по одному городу. По словам чиновников, «обновляют» деревья в основном в рамках компенсационных посадок, только треть финансирования составляют средства из государственного бюджета. Компенсационные посадки означают, что посадку молодых деревьев совершают горожане или организации, взамен срубленных аварийных или попавших под вынужденный снос деревьев.

1 июля 2014 года казахстанский бренд лакокрасочной продукции Alina Paint запустил крупномасштабную акцию по восстановлению зеленого фонда страны силами неравнодушных казахстанцев.

МАЙЯ ЛЕОНОВА,
начальник отдела развития
общественных связей:

- Все загрязняющие атмосферный воздух вещества в большей или меньшей степени оказывают отрицательное влияние на здоровье человека. Эти вещества попадают в организм преимущественно через систему дыхания. Органы дыхания страдают от загрязнения непосредственно, поскольку около 50% частиц примесей, проникающих в легкие, осаждаются в них. Зависимость между уровнем загрязнения воздуха и такими заболеваниями, как поражение верхних дыхательных путей, сердечная недостаточность, бронхиты, астма, пневмония, эмфизема легких, а также болезни глаз давно доказана. Резкое повышение концентрации примесей, сохраняющееся в течение нескольких дней, увеличивает смертность людей пожилого возраста от респираторных и сердечно-сосудистых заболеваний. Даже дети знают, что деревья обладают уникальными свойствами очищать воздух, они поглощают углекислый газ (диоксид углерода) и выделяют кислород. Поэтому каждое дерево представляет жизненно важную ценность. Являясь экологически ориентированным брендом, Alina Paint вносит вклад в зеленый фонд страны, ведь одним из методов снижения отрицательного влияния загрязненного атмосферного воздуха на здоровье людей является именно озеленение городов.

ОЛЕСЯ СЕЛЬХО,
Управляющий по категориям
бренда Alina Paint:

- Наш «зеленый марафон» начнется весной 2015 года и охватит 18 городов Казахстана. С 1 июля 2014 года 1 тенге с каждого килограмма любой продукции бренда Alina Paint отчисляется в специальный Фонд Озеленения Казахстана. Каждый день мы сталкиваемся со стереотипами относительно социальных акций. К сожалению, многие наши сограждане не верят, что за добрыми инициативами компаний или частных лиц стоит простое желание сделать мир чуточку лучше. Именно поэтому

Мы поддержали!
Проект озеленения
Казахстана
“Зеленый марафон”

мы сделали акцию полностью открытой. Акция никоим образом не повлияла на стоимость производимых нами лакокрасочных материалов. Статистика отчислений в Фонд полностью прозрачна и в режиме онлайн любой желающий может отслеживать накопление средств на нашем сайте.

Кроме того, каждый желающий сможет принять участие в высадке деревьев в своем городе и убедиться, что его вклад в зеленый Фонд страны реален и ощутим.

В основе философии бренда Alina Paint заложена идея волшебного и гармоничного изменения окружающего мира. Связь темы экологии и лакокрасочной продукции Alina Paint проста. Экологичность красок Alina Paint, абсолютная безвредность для здоровья подтверждены заключением СЭС Республики Казахстан и соответствует «Единым санитарно-эпидемиологическим и гигиеническим требованиям к товарам, подлежащим санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю)» Таможенного Союза. Все наши действия: рецептура продукции брендов, дизайн упаковки, мероприятия, в которых мы принимаем участие - это лишь маленький вклад в экологическое здоровье Казахстана. Волшебное превращение мира с Alina Paint началось и каждый казахстанец сможет внести свой вклад в будущее страны. ■

Следите за информацией
на сайте
<http://www.alinapaint.kz>

Материал подготовила
МАЙЯ ЛЕОНОВА,
Начальник Отдела
креатива и РОС
Дивизион «Alina Management»



ПОБЕДА профессионализма

С чего начинается победа? Одни скажут – с куража или уверенности, другие – с удачи, и лишь настоящие победители спокойно ответят: с профессионализма. Настоящий профессионал твердо стоит на ногах, уверенно диктует миру свои условия, грамотно планирует и умело реализует запланированное. В результате победа становится не вопросом случая, напора или удачи, а естественным итогом действий профессиональной команды. Именно такую блестящую победу одержал наш бренд для настоящих профессионалов – AlinEX.



Бренд AlinEX занял первое место в крупнейшей российской региональной выставке-форуме «Строительство-2014».

Выставка проходила с 5 по 7 августа 2014 года в российском городе – Челябинске. Мероприятие состоялось при поддержке Правительства Челябинской области, Министерства Строительства Российской Федерации, Инфраструктуры и дорожного хозяйства Челябинской области, «Союза строительных компаний Урала и Сибири», Южно-Уральской торгово-промышленной палаты и других системообразующих НПО региона.

Несмотря на то, что в выставке приняли участие 120 компаний из 17 городов России, Белоруссии и Казахстана, в своей номинации бренд был безоговорочным лидером. AlinEX получил Золотую Медаль и Диплом I степени за «Инновации в строительстве». Эта победа не только подтвердила статус бренда, как инноватора и локомотива рынка строительной отрасли, но и стала новым витком развития экспортного направления.

ЮРИЙ ЛИХОБАБИН, Консультант-тренер по внутреннему и внешнему обучению брендам:

– В этом году нам дважды довелось участвовать в выставках в Челябинске. Первая выставка состоялась в августе, и принесла нашему бренду победу. Вторая была в сентябре, и, хотя уровень организации, по мнению большинства участников, оставлял желать лучшего, новый визит в Челябинск дал нам возможность убедиться в правильности наших расчетов, и том, что первое посещение было отработано нами с максимальной пользой. К сожалению, второе мероприятие проводилось в не самом удачном для подобных целей районе города, но главное – это не помешало нашим потенциальным партнерам, с которыми мы обменялись контактами и планируем сотрудничать, посетить нас для подтверждения нашей будущей совместной работы. В целом мы

собрали около полусотни контактов, в наши планы по развитию инфраструктуры входит и сам город, и уральский регион.

Приятно было то, как высоко оценили нашу продукцию. AlinEX отличается не только безупречным качеством и набором дополнительных высокопрофессиональных свойств, но и экологичностью продукции. Оказалось, что для Челябинска, как и для многих казахстанских городов, экология – «больной» вопрос. Особенно отмечу, что ценовая категория нашего бренда, в соотношении с его уровнем качества, произвели очень серьезное впечатление на посетителей и участников выставки. Были многочисленные желающие сразу приобрести продукт, были и те, кто рассчитывал на долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество.

Мы представляли три продукта: AlinEX GLATT, AlinEX AQUAPROOF и новый влагостойкий AlinEX LEVEL GYPS. Все три продукта оказались действительно прорывными и инновационными для организаторов и участников выставки, что убедило нас: мы более чем конкурентоспособны не только на рынке Казахстана, но и по всему Таможенному Союзу.

ЖАННА ГАЛЬЧУК, Директор филиала города Костанай:

– Мы рассчитывали представить на выставке бренд не только потребителям, но и реализаторам, и крупным строительным компаниям. В целом, первая выставка действительно оправдала наши ожидания. Из 44 собранных контактов 5 – весьма многообещающие, мы ведем переговоры и с некоторыми уже на этапе подписания договоров. Не скажу, что нас приняли на ура все – были и те, кто увидел в нас только чужаков, но главное – мы о себе заявили, и было немало тех, кто очень высоко оценил потенциал и полез-

ность бренда. Шпатлевки и штукатурки представляли многие, а, например, такие уникальные продукты, как гидроизоляция AlinEX AQUAPROOF оказались не только инновационными и уникальными, но и очень своевременными и востребованными для регулярно подтопляемого Челябинска.

ЖАННА ИГОЛКИНА, Региональный директор – Север:

– Конечно, награды – это приятно, но мишура нас интересовала мало – главным для нас была работа. Скажу, как директор региона, по опыту – заходить на новый рынок через выставки гораздо проще. Недавно директор Петропавловского филиала также ездил в этот регион сам – без выставки. Впечатление, встреча и отношение совершенно иное. Одно дело – явное заявление о себе на крупнейшем международном специализированном мероприятии, в определенном выставочном формате, и совсем другое – просто приход представителя Компании в кабинет с продукцией. Выставка в Челябинске показала, что у AlinEX серьезный потенциал развития в этой области. Город действительно может стать точкой выхода на уральский регион, и в целом на российский рынок. Кстати, Челябинск близок нам не только географически, но и в плане менталитета. Не напрасно на гербе города изображен верблюд, как символ взаимовыгодной торговли и Шелкового Пути. Исторически этот регион нам дружественен, и обещает стать полезным союзником и партнером в работе. Кстати, Челябинск – город-побратим нашего Костаная, который, собственно, и представлял всю Компанию в целом и Костанайский филиал в частности на прошедших выставках. ■

Материал подготовила
ВИОРИКА БЕКТУРГАНОВА,
редактор «Города Мастеров»



Alina – моя первая школа!

1 сентября – праздник для каждого. И для будущих выпускников, которым предстоит последний рывок перед широкой дорогой во взрослую жизнь, и для родителей, и для самих школьников, особенно – тех, кто впервые сядет за парту. Первый класс, первый шаг во взрослую жизнь должен запомниться так, чтобы малыш всегда и всюду вспоминал этот день с трепетом и счастливой улыбкой.

Именно для того, чтобы подарить малышам самые лучшие воспоминания на всю жизнь, а их родителям – оказать помощь и поддержку, уже второй год подряд работает особенный проект для самых маленьких Алиновцев: «Alina – моя первая школа».

В этом году, уже по доброй традиции, утро первой Алиновской школы началось с прекрасного праздника – торжественной линейки. Под веселую музыку будущие первоклашки выстроились так, как им придется выстраиваться еще долгих 11 лет: ровным рядочком уже не просто малышкой, а серьезных ребят – учеников.

После линейки последовала демонстрация талантов: дети читали стихи, взрослые – радовались и гордились подрастающим поколением.





МИЛА ВЯЛЯЯ,
Специалист отдела креатива и РОС:

– Конечно, ни одна традиционная линейка не обходится без звонка. В этом году торжественный звоночек стал символом первого шага маленьких Алиновцев в мир знаний, достижений и успехов в учебе. За первым звонком последовали и первые занятия – малышам ждали и математика, и рисование, и прочие школьные премудрости.

Разумеется, за прилежную учебу малышам следовало вознаградить. В столовой старательных первоклашек школы «Alina» ожидал крупнейший торт в форме книги – символа знаний и светоча разума, с логотипом Компании. Чаепитие внесло уютную домашнюю атмосферу в праздник ученья, напомнив, что школа – все же не только и не столько обязательство, сколько радость и второй дом.

По уже утвердившейся традиции, Компания позаботилась не только о маленьких Алиновцах, но и об их родителях – наших коллегах. Добрые пожелания приятны каждому, но добрые дела помнятся несоизмеримо дольше, и приносят гораздо больше пользы. Именно поэтому дети получили не просто приятные, но и по-настоящему нужные подарки от Компании, как самое деятельное и искреннее пожелание счастливой и успешной учебы. Все мы помним анекдот, звучащий с немалой толикой печали – молодой папа разводит руками и говорит: «Не знаю, что дешевле – в школу дочку собрать, или сразу замуж выдать...». У нас в Компании любят хорошее настроение и веселый смех, и юмор только по радостным поводам, поэтому родители Алиновцев-первоклашек могут вздохнуть с искренним облегчением – немалую часть необходимых для школы предметов малыши получают в подарок от Компании. Рюкзаки, пеналы, школьные принадлежности – все это поможет малышам в их первых школьных достижениях, а «Alina» запомнится, как самая первая и самая радостная школа!

Как водится, маленькие Алиновцы были поздравлены не только в Алматы. В филиалах, где первоклашек мало, они просто получили от Компании подарки, а их родителей торжественно поздравили с новым этапом в их жизни и жизни их любимых детей. В Семей и Актобе наших коллег много, соответственно, и маленьких Алиновцев – учеников-новобранцев – тоже, поэтому для них были устроены традиционные торжественные линейки.

РИММА КОВАЛЕНКО,
Ведущий специалист отдела управления персоналом,
филиал г. Актобе,
Дивизион «Alina Pro/holding»:

– В нашей Компании стало традицией ежегодно проводить корпоративный праздник для первоклашек – детей сотрудников ГК «Alina». Вот и в этом году на территории нашего Дивизиона прошло торжественное мероприятие – посвящение детей в школьники. Торжественная линейка для 35 маленьких Алиновцев и их родителей прошла 28 августа. Уроки, конкурсы, игры – детки активно участвовали всюду, отвечали на вопросы, решали задачи, рисовали, читали стихи.

МАМЫР ЖАКСЛЫКОВА,
Специалист ОУП, филиал г. Актобе,
Дивизион «Alina Pro/holding»:

– Особенно приятно слышать отзывы родителей, наших коллег. Например, Тимур Абдуллаев, свыше 7 лет работающий начальником лаборатории на нашем заводе – счастливый папа первоклассницы Ании. На мероприятие пришла и сама Ания, и ее мама – Актуйме.

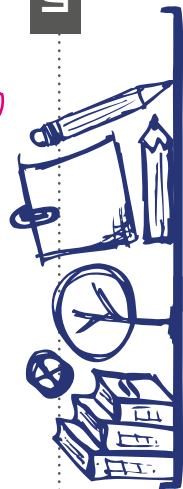
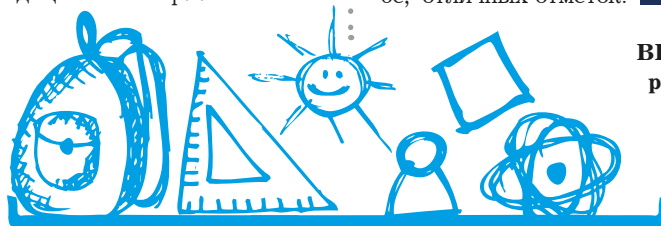
АКТУЙМЕ АБДУЛЛАЕВА, мама Ании, с удовольствием делилась впечатлениями:

– Моя дочь в этом году идет в первый класс, для нее и нашей семьи начинается очень важный этап в жизни. От имени всех родителей хотим поблагодарить нашу Компанию за увлекательный праздник для первоклашек. Это прекрасная традиция, чтобы дети могли познакомиться, посмотреть место работы своих родителей, побывать на первых уроках, показать свои знания. Дети с удовольствием читали стихи и рисовали бабочек!

АЙНУР ТОКТАСЫНОВА, специалист по обработке документов, филиал г. Актобе, Дивизион «Alina Trade», мама первоклассника, также очень довольна мероприятием:

– Хочу выразить благодарность Компании, руководству, организаторам за интересный праздник для детей и для нас, родителей. Дети прекрасно провели время, это их первые уроки в жизни, их первые оценки за знания. Они только начинают свой школьный путь. Пожелаем им крепкого здоровья, успехов в учебе, отличных отметок! ■

Материал подготовила
ВИОРИКА БЕКТУРГАНОВА,
редактор «Города Мастеров»



«ЭТО – ДВОР» с Alina Paint

**Любой дом начинается со двора.
Недаром издревле поговорка гласила:
«Двором жить – не лукошко шить!
Лукошко, как ни сшил, все ладно; а коли
двор кривой – накладно!».**

Наш бренд Alina Paint всецело поддержал акцию «ЭТО – ДВОР», направленную на развитие дворов и детских площадок. Все алиновцы помнят, что для каждого из нас двор – это целый мир, знакомый и любимый с детства, однако если в новых современных жилых комплексах с развитой инфраструктурой организация дворового пространства с продуманными игровыми детскими площадками и местами отдыха для жильцов предусмотрена самим проектом, то старые дворы потихоньку приходят в упадок. В итоге, дети и подростки все больше времени проводят дома, за телевизором или компьютером. А ведь двор – это не только полезное времяпровождение на свежем воздухе, но и жизненно необходимые детям навыки социализации. Да и пожилым людям необходимо пространство для отдыха вне дома.

Именно поэтому на помощь жильцам домов с неблагоустроенными дворами пришли организаторы и активисты экопроекта «ЭТО – ДВОР», при поддержке ГК «Alina» и бренда Alina Paint. В рамках этого проекта в Алматы были созданы детские ЭКО-площадки. К радости жителей Южной Столицы «ЭТО – ДВОР» растет и набирает обороты.

АЛЕСЯ НУГАЕВА, психолог и арт-терапевт, тепло поблагодарила алиновцев за поддержку:

– Я безгранично благодарна всем людям, которые нам помогли, без них ничего бы не получилось! Про-

ект «ЭТО – ДВОР» возник из потребности решить две проблемы – загрязнения окружающей среды и отсутствия специальных мест для игр детей. Девиз нашего проекта: «На чистой планете – дети творцы!». Мы учим детей любить окружающий мир, брать на себя ответственность за то, что происходит вокруг через творчество, в том числе – и через создание игровых площадок с использованием эко-материалов и вторсырья. Мы верим, что если ребенок вовлечен в процесс создания, он уже никогда не станет загрязнять природу и «потребительски» относиться к окружающим его вещам. Основным партнером в строительстве площадок является Группа Компаний «Alina». Спасибо и Компании, и бренду Alina Paint за предоставленные материалы и помощь!

МИЛА ВЯЛАЯ, специалист отдела креатива и РОС, Группа Компаний «Alina»:

– Наш волшебный бренд Alina Paint традиционно поддерживает все творческие инициативы, и всегда заботится об экологической безопасности и чистоте в стране. В данном проекте мы также выступаем, как спонсоры. Для строительства площадок, окраски, ремонта и прочих работ во дворах мы предоставили продукцию и перечислили деньги. На данный момент по проекту будут ремонтировать 5 дворов – то есть по двору в каждом районе. Мы не только развиваем собственные экологические инициативы, но и открыты призывам о помощи в любых экопроектах. Колера, кисти и краски, а также материальная помощь от нашей Компании – важный вклад в достойное начинание. ■

**Материал подготовила
ВИОРИКА БЕКТУРГАНОВА,
редактор «Города Мастеров»**



Акция ЧИСТАЯ РОДИНА

В августе 2014 г. по проекту «Чистая Родина» состоялся выезд за город Усть-Каменогорского филиала «Alina Trade». По сложившейся традиции, наш коллектив выехал на природу на базу отдыха «Елки-Палки», где, по задумке проекта, мы совместили приятное с полезным — отдохнули с коллегами, укрепили коллективный дух, отпраздновали День Строителя, и, конечно же, провели акцию «Чистая Родина» – очистили территорию отдыха от мусора.

Поддерживая чистоту природы, и пропагандируя идею сохранения и защиты окружающей среды, мы вносим вклад в будущее страны и всей планеты в целом. Невозможно оставаться равнодушными, когда существуют проблемы с чистотой и экологией нашей Родины. Необходимо привлекать внимание казахстанцев к данным проблемам, а также решать их, действовать.

Спасибо нашей компании за политику проведения экологических акций. Мы хотим жить в чистой стране — мы выбираем будущее! ■

Материал подготовил
АНАТОЛИЙ МАЛЬЦЕВ,
директор филиала ТОО «Alina Trade»
в г. Усть-Каменогорске.





СЛАВИМ СПОРТ И РУКИ РАБОЧИЕ!

10 августа 2014 года, в День строителя, самый демократичный бренд сухих строительных смесей «НАШИ» провел первый открытый турнир по армрестлингу среди строителей! В турнире приняли участие силачи из стройбригад Алматы и Алматинской области.





МАСТЕРСКАЯ БРЕНДОВ



ОН КРА
РЕСТВЕ



Несмотря на то, что турнир носил любительский характер, судейскую коллегию возглавили титулованные армрестлеры Казахстана. Соревнования прошли в трех весовых категориях, в каждой из которых были выявлены сильнейшие. Все участники проявили волю к победе и продемонстрировали силу рук, отличную реакцию и уважение к соперникам. Абсолютно все участники Турнира получили призы от бренда НАШИ, а лучшие - сертификаты на бытовую технику в магазине «Планета Электроники» на 60 тыс тенге, 30 тысяч тенге и билеты в аквапарк на всю семью «Гавайи».

Завершающим этапом стало командное перетягивание каната, где каждый смог почувствовать плечо товарища и соратника!

Бессменные герои бренда Иван и Улан в сопровождении советских маршей и песен о строителях были верными спутниками спортсменов на протяжении всего мероприятия, которое завершилось веселым застольем с квасом и бутербродами от НАШИ! ■

Материал подготовила
МАЙЯ ЛЕОНОВА,
 Начальник Отдела креатива и РОС
 Дивизион «Alina Management»





День рождения «Alinamarket»



.....

В минувшие выходные, в честь дня рождения центра напольных покрытий и материалов для декорирования дома и сада «Alinamarket» было проведено незабываемое спортивное мероприятие среди сотрудников магазина.

.....



Двум командам было предложено выбрать себе название и нарисовать герб! В итоге этого задания появились две великолепные команды STARS и Bad Boys.

Обе команды великолепно справились со всеми предложенными конкурсами и заданиями:

1. Ковер-самолет (необходимо преодолеть расстояние, пользуясь 2 коврами: поочередно перекладывая их перед командой).

2. Меткий бросок (необходимо набросить 4 кольца на мишень каждому участнику с расстояния 2 м)

3. Коллективные лыжи (преодоление расстояния на время группой в одних командных лыжах)

4. Перетягивание каната

5. Строительство дома своей мечты

И, как принято в дружном коллективе, победа

была разделена между обеими командами.

Все мероприятие прошло в атмосфере дружелюбия, поддержки коллег, командного духа и отличного настроения!

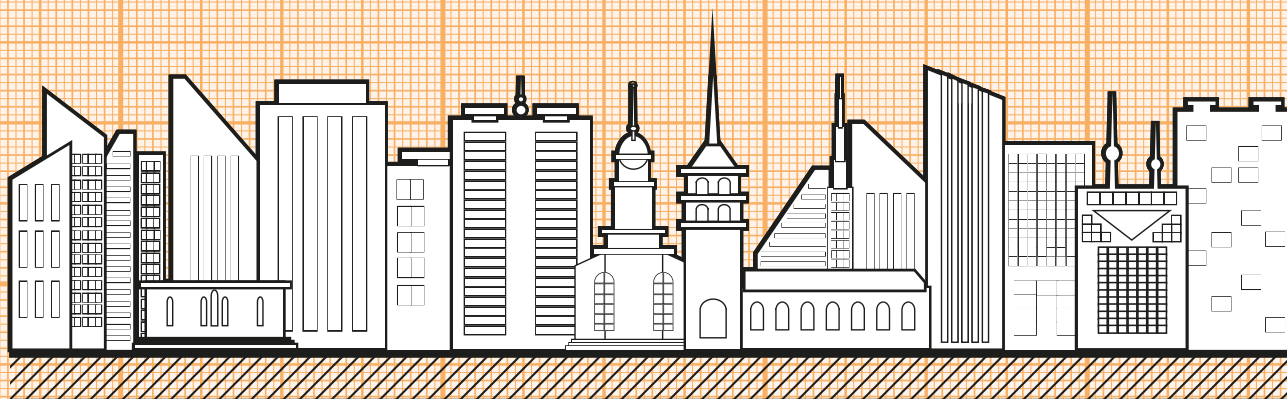
Спасибо всем, кто принимал участие, боролся и побеждал, напрягался и оказывал помощь членам своей команды! Пусть наш магазин растет и развивается, и вырастает в огромный центр напольных покрытий и материалов для декорирования дома и сада «Alinamarket»! А наш коллектив становится дружнее и сплоченнее!!! ■

Материал подготовила
ТАТЬЯНА ТЮРИНА
Директор бренда «Alinamarket»
Дивизион «Alinamarket»

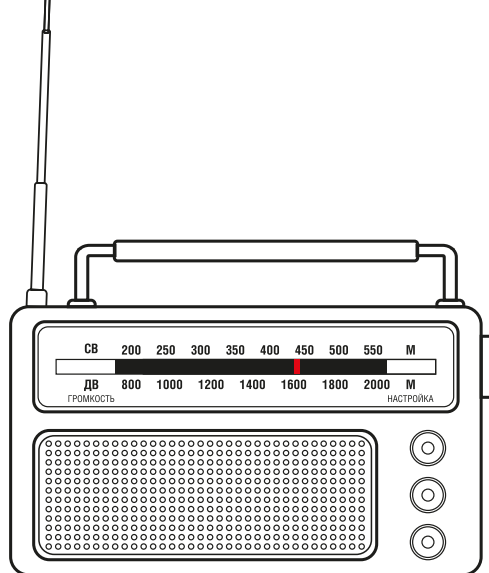
ДЕНЬ

СТРОИТЕЛЯ

от AlinEX



У каждой серьезной и нужной человечеству профессии есть свой профессиональный праздник. Одна из наиболее необходимых человечеству исконных специальностей – строительство. Самым древним постройкам, обнаруженным учеными, много тысяч лет. Стоунхендж, сокровищница Атрея, перуанский Карал, пирамида Джосера – уже тогда развитый интеллект человека находился в постоянном творческом поиске, стремясь возвести по-настоящему величественные и надежные сооружения.



Профессионализму настоящих строителей отдавали дань по-разному в разные времена. Привычный нам сегодня праздник – День Строителя – отмечается во второе воскресенье августа. Впервые именно этот день был выбран для такого важного и достойного праздника в Советском Союзе, 8 августа 1956 года. Строители тех лет восстанавливали страну после самой страшной войны в истории человечества. Сегодня руки настоящих профессионалов, мастеров и асов в своем деле, возводят уникальные дома и комплексы, способные по праву войти в мировые анналы, как произведения искусства.

Для бренда сухих строительных смесей AlinEX, давно признанного эталоном смесей для профессионального ремонта, День Строителя – особенный праздник. Из года в год бренд находит новые способы поздравить настоящих профессионалов, приверженцев самого высокого уровня ремонта и отделки, выбирающих AlinEX.

В этом году в День Строителя AlinEX провел радиовикторину, проверившую знания и профессиональную подготовку мастеров. Порадовало обилие правильных ответов, подтвердившее высокий уровень образования и практического опыта среди строителей. Вопросы касались не только непосредственно продукции бренда, но и правил профессионального ремонта и отделки в целом.

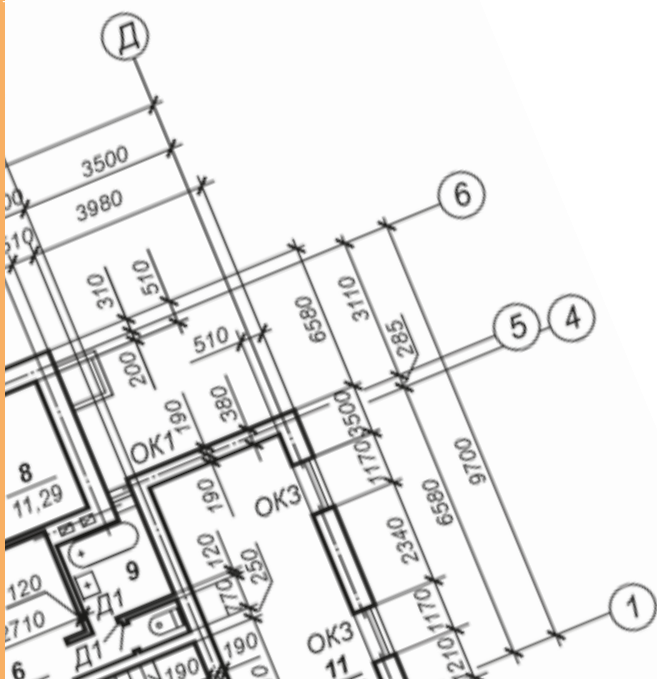
ПОБЕДИТЕЛЯМИ – ЗНАТОКАМИ И ПРОФИ – стали следующие мастера:

**АХМЕТОВ ЖЕНИС
АШИМОВ САЯН
АБИЛОВ КАЙРУЛЛА
АЙБЕК КАБЫЛОВ**

Все победители получили набор профессиональной униформы AlinEX – комбинезон и куртку – незаменимый для их работы. Главный же победитель заключительного этапа радиовикторины выиграл наиболее ценный приз – iPad AIR. Этот сверхтонкий мощный и многофункциональный планшет вполне подходит настоящему профи, позволяя использовать, в том числе – в режиме онлайн, самые разнообразные программы, необходимые как в повседневной жизни, так и непосредственно в строительстве – от разноплановых маткада и автокада, до исключительно профессионального строительного и архитектурного ПО.

Кстати, для того, чтобы получить подобный приз, нужно было правильно ответить на вопрос о самой популярной шпатлевке в Казахстане от AlinEX, отличающейся универсальной толщиной слоя. Именно с этим продуктом 6 августа, в преддверие Дня Строителя, бренд AlinEX стал одним из победителей премии «Лучший товар Казахстана». Конечно же, речь шла об AlinEX GLATT. ■

Материал подготовила **ВИОРИКА БЕКТУРГАНОВА**





НОВЫЙ этап пути



Талантливый американский поэт Оливер Уэнделл Холмс (1809-1894) утверждал: «В нашей жизни не столько важно положение, в котором мы находимся, сколько направление, в каком мы движемся».



Лесная Сказка – бренд молодой и очень динамичный, стремящийся к постоянному развитию и самосовершенствованию. Сегодня, говоря о «Лесной Сказке», мы имеем в виду уже не просто известное и любимое алматинцами и гостями южной столицы место отдыха. «Лесная Сказка» переходит на новый уровень – масштаб горного курорта-отеля уровня 4*.

О том, с чем связаны рост и изменения, рассказывают наши коллеги.

**АСЕЛЬ ТАЛГАРОВА,
Специалист по РОС, Горный
курорт-отель «Лесная Сказка»:**

– «Сказка» не стоит на месте. Из места отдыха мы превратились в Евразийский Этнокультурный Парк, теперь наступает новый виток пути. Появилась принципиально новая, по-настоящему востребованная формация: Горный курорт-отель.

Наше новое видение определяет то, к чему мы стремимся. Через 10 лет «Лесная Сказка» должна ассоциироваться в умах и сердцах не только алматинцев или даже казахстанцев, но и иностранных гостей нашей страны с большим курортом, горной деревней со своей сетью отелей уровня 4*+.

Наш уникальный курорт-отель, расположенный на территории евразийского этнокультурного парка, в предгорьях Тянь-Шаня, на связанной территории с общей инфраструктурой в пригороде крупнейшего в стране мегаполиса – Алматы, должен запомниться каждому, как особенное место. Место, наполненное Силой, дающее людям жизненную Энергию, гармонизирующее Разум, Душу и Тело.

Будущее горного курорт-отеля «Лесная Сказка» – стать

эталон, престижным и модным местом круглогодичного Эко-отдыха, духовного Развития и Образования. Наша «Сказка» будет одной из основных достопримечательностей города, со статусом Этнического, Культурного и Событийного центра Евразии.

Единовременно в «Сказке» смогут отдыхать и жить до 3000 гостей из стран ближнего и дальнего зарубежья. Курорт-отель обеспечит каждому желающему комфортабельное проживание длительностью от 7 дней до нескольких лет. Благодаря образцовому сервису и организации интересного и познавательного досуга, спрос на проживание и проведение мероприятий в «Лесной сказке» должен превышать предложение. Наша цель, тот уровень, на который мы равняемся – стать местом, где места бронируются не менее чем за 6 месяцев.



«Лесная сказка» объединит людей Евразии через духовную и телесную гармонию с природой, будет способствовать духовному развитию через погружение в самобытную культуру Казахстана и уникальную природу Тянь-Шаня, и физическому оздоровлению через высокую, здоровую активность и глубокое, здоровое расслабление.

Конечно, предстоит еще огромное количество работы. Главное, что наша цель – создание лучшего горного курорт-отеля – реализуема, и мы планомерно к ней идем. Сегодня у нас работают профессионалы отельного бизнеса, имеется понимание того, куда мы стремимся, и как будем этого достигать. Поэтому концепт Горного курорт-отеля «Лесная Сказка» – это один из важнейших этапов развития нашей любимой «Сказки», настоящий шаг в будущее. ►

КУРОРТ-ОТЕЛИ

(или гостиницы типа «Resort»)

– идеальный вариант для отдыха и разрядки. Эти отели представляют сравнительно новую тенденцию в мировом гостиничном бизнесе.



ПОНЯТИЕ RESORT

(по-английски – «курорт»)

– англицизм, который означает отели с широким ассортиментом заведений активного отдыха: теннисные корты, бассейны, фитнес-центры. При этом главное отличие отелей «Resort» от остальных гостиниц похожего типа в том, что курорт-отель – полностью самостоятельное и довольно закрытое заведение, с развитой автономной системой организации отдыха.





БОЛЬШОЙ ВЫБОР УСЛУГ

— козырь, который курорт-отели используют в полной мере. Помимо возможностей для занятий спортом, предложения курорт-отеля по определению включают многопрофильные оздоровительные комплексы, разнообразие национальных кухонь, различные способы шопинга и аттракционы.



КУРОРТ-ОТЕЛЬ

всегда имеет собственную службу безопасности, предупреждающую появление случайных людей — нарушителей порядка — на территории. Главное преимущество курорт-отелей в том, что они позволяют отдыхать в совершенном спокойствии и без стрессов. На сегодняшний день, наибольшее число таких отелей находится на островах Карибского моря. У нас пока достойных аналогов нет.



Надежный, сильный и профессиональный!



Профессиональному грузчику приходится не только тщательно рассчитывать силу, с учетом понимания анатомии и принципа работы человеческого тела, но управлять различными способами закрепления грузов, знать специфику передвигаемых или переносимых продуктов и товаров, и многое другое.

Одна из наиболее древних, всегда востребованных, достойных и очень мужских специальностей – грузчик. Быть грузчиком – не просто тяжелый физический труд. Любой понимающий человек знает, что грузчикам, особенно тем, кто отвечает за целые бригады, и работает в крупных многопрофильных компаниях, необходимо обладать действительно высокой квалификацией. В повседневные обязанности грузчиков входит:

- 1) погрузка и выгрузка тяжелых или крупногабаритных грузов;
- 2) доставка, складирование, установка, монтаж и демонтаж различного профессионального оборудования и др.;
- 3) перемещение различных грузов в труднодоступных местах.

Разумеется, все это накладывает серьезную ответственность на специалистов такой профессии. В современном мире грузчик обязан быть не просто сильным и выносливым, но и также:

- обладать водительскими навыками управления весьма специфической погрузочной техникой (автокар, электрокар, механизированный погрузчик);
- четко понимать основы физики, такие, например, как рычаг и силы, действующие на тело, и прочее;
- владеть навыками крановщика (тельфер, ручная лебедка, и др).

Профессиональному грузчику приходится не только тщательно рассчитывать силу, с учетом понимания анатомии и принципа работы человеческого тела, но управлять различными способами закрепления грузов, знать специфику передвигаемых или переносимых продуктов и товаров, и многое другое.

Опытный грузчик – это специалист, способный быстро оценить наиболее оптимальный алгоритм действий при погрузочно-разгрузочных работах и обеспечить максимальную безопасность выполняемого объема работы для себя, своей команды и окружающих. Именно такой специалист работает в нашей Компании уже более 7 лет!

Герой нашего сегодняшнего выпуска – **ЕРКЕБАЙ АУДАНБАЙУЛЫ БЕРИМ**, Бригадир грузчиков филиала г. Актобе, Дивизиона «Alina Pro/holding».

В данной должности Еркебай работает с апреля 2010 года, а до того, с сентября 2007 г, работал на позиции грузчика. В его должностные обязанности сегодня входит контроль и управление работой грузчиков, а также погрузка и выгрузка вагонов.

Еркебай Ауданбайулы – специалист высочайшего класса. Его общий стаж работы – 26 лет. Мало кто к 42 годам – а нашему герою именно столько – может похвастаться таким стажем и опытом.

По образованию наш герой электросварщик, поэтому, разумеется, прекрасно знает физические основы. К тому же у него интеллектуальное хобби: в свободное время он увлекается решением сканвордов и кроссвордов.

В семье Еркебая кроме него и любимой жены – трое детей. Старший сын уже работает, еще двое учатся в школе. Его уважают и любят все – и родные, и коллеги.

АЛЕКСАНДР ШУКАЕВ, Начальник отдела логистики, филиал г. Актобе, Дивизиона «Alina Pro/holding»:

– Еркебай знает свою работу очень хорошо. Он трудолюбивый, исполнительный и надежный. Производственные вопросы решает самостоятельно, без подсказки руководителей, и точно в срок. В общем, он – такой человек, которого можно ставить в пример другим!

АСЕЛЬ СУЛТАНОВА, Региональный специалист по обработке документов:

– У Еркебая Ауданбайулы удивительно хорошая память. Он может детально описать ту или иную ситуацию, которая возникала несколько месяцев назад. Видимо, сказывается и его внимательность, необходимая в работе, и его развивающее память и эрудицию хобби. Он очень приятный человек! ■

РИММА КОВАЛЕНКО,
Ведущий специалист ОУП, филиал г. Актобе,
Дивизион «Alina Pro/holding»

ЛУЧШАЯ ТОРГОВАЯ КОМАНДА



100%

«Лучший Директор филиала
августа 2014 года»
НУРМУХАМБЕТОВ САЙБЕК,
филиал «Alina Trade»
г. Талдыкорган



119%

«Лучший Торговый представитель
августа 2014 года Южного региона»
РАМАЗАНОВ РУСЛАН,
филиал «Alina Trade»
г. Талдыкорган



100%

«Лучший Торговый представитель
августа 2014 года Западного региона»
БИСЕНОВА ЭЛЬВИРА,
филиал «Alina Trade»
г. Актобе



110%

«Лучший Торговый представитель
августа 2014 года Северного региона»
АЛЬТЕРГОТ ИВАН,
филиал «Alina Trade»
г. Петропавловск



126%

«Лучший Торговый представитель
августа 2014 года Восточно-
Центрального региона»
ХАМИТОВ АСЛАН,
филиал «Alina Trade»
г. Павлодар



102%

«Лучший Торговый
представитель августа 2014
года городов категории «А»»
САДЫКОВ ГАНИ,
филиал «Alina Trade»
г. Шымкент



102%

«Лучший Торговый представитель
августа 2014 года
филиала г. Бишкек»
ШИТОВ АЛЕКСЕЙ,
филиал «Alina Trade»
г. Бишкек



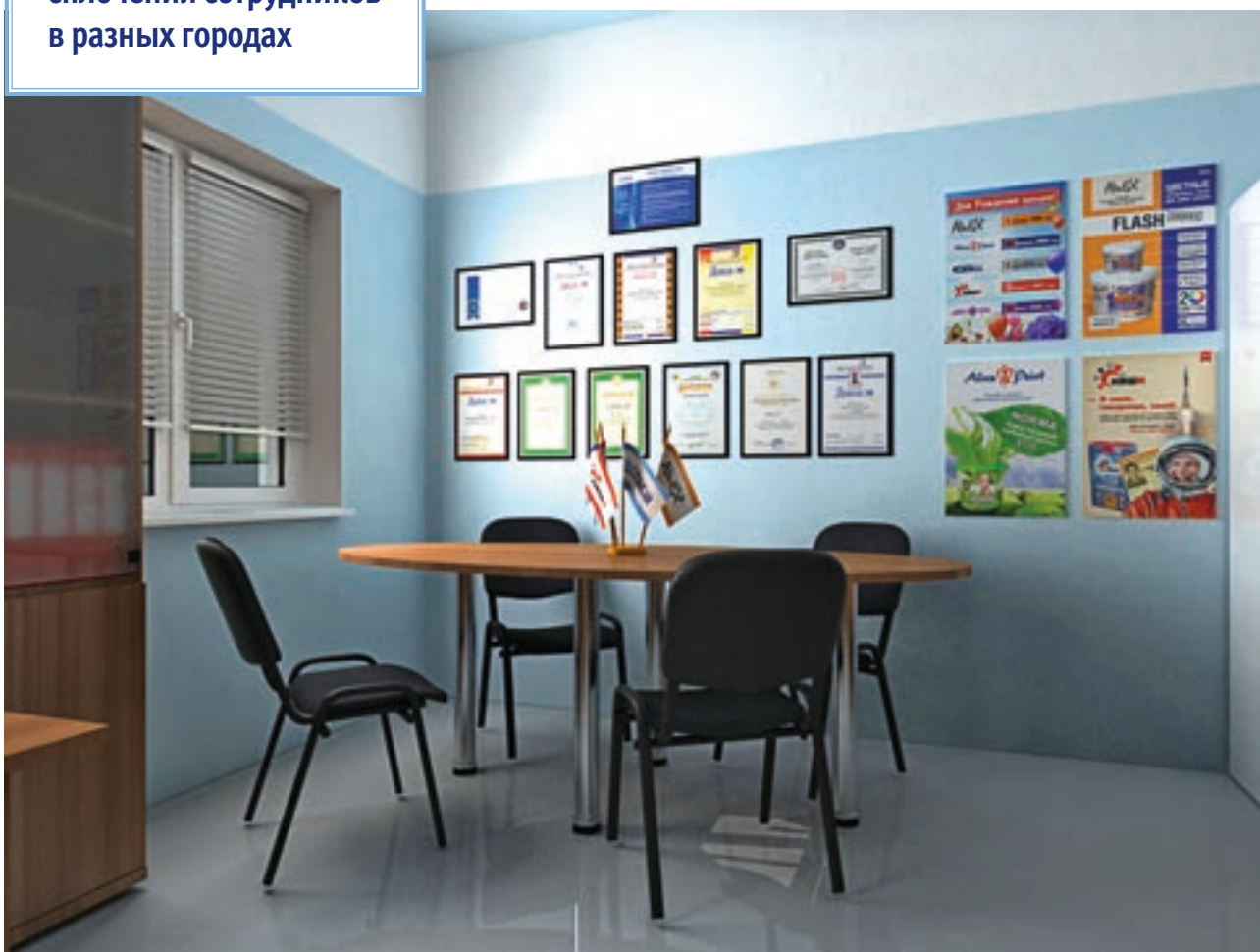
109%

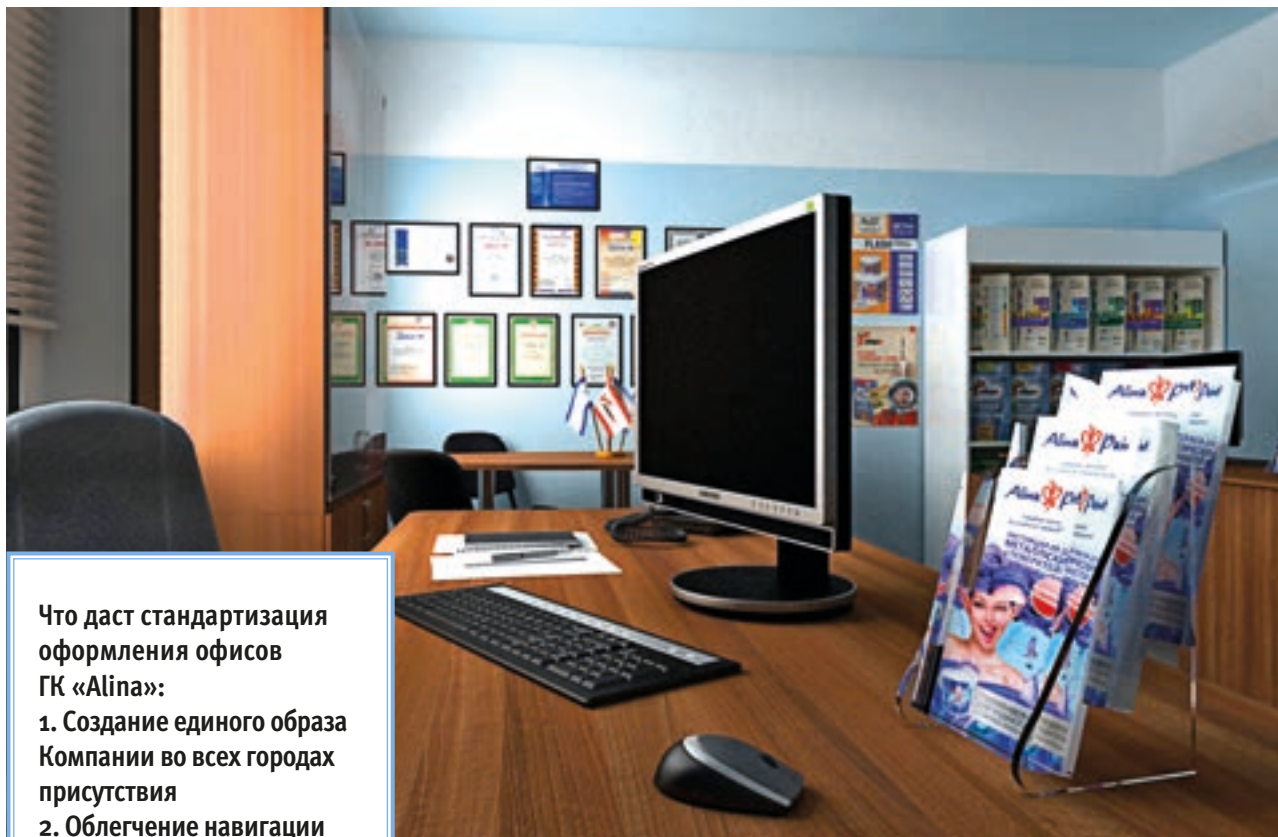
«Лучший Торговый представитель
июля 2014 года
филиала г. Алматы»
ЯКУПОВ ПОЛАТ,
филиал «Alina Trade»
г. Алматы

Не место красит человека, а человек место!

**ОФОРМЛЕНИЕ
ТИПОВОГО ФИЛИАЛА –
ЭТО:**

- средство визуального взаимодействия потенциальных клиентов с Компанией
- инструмент построения имиджа Компании в глазах клиентов и партнеров
- инструмент сплочения сотрудников в разных городах

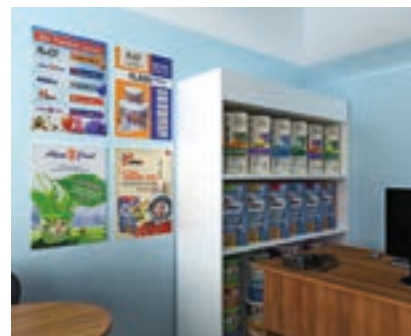
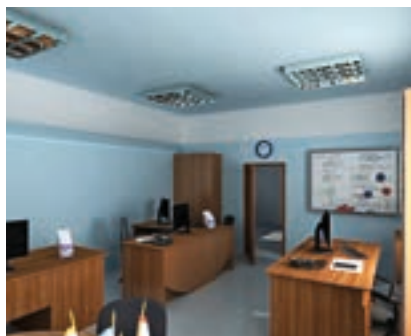




Что даст стандартизация оформления офисов ГК «Alina»:

1. Создание единого образа Компании во всех городах присутствия
2. Облегчение навигации посетителей до офисов ГК «Alina»
3. Формирование имиджа крупной, серьезной, надежной Компании-партнера

Внутренне оформление офиса/филиала – это то, как будет себя чувствовать в Компании ваш Клиент/Партнер/Покупатель. Первый визуальный контакт клиента с помещением, где его обслуживат, станет одним из решающих факторов дальнейшей работы. Именно поэтому Офис/Филиал должны быть оформлены, согласно фирменным стандартам и содержаться в порядке. Осенью 2014 года во всех Филиалах были начаты работы по обновлению ремонта рабочих помещений. В ближайшее время ОК и РОС будет объявлен конкурс по лучшему содержанию кабинетов. Следите за информацией!



ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА РЕМОНТА: СИСТЕМА СКРЕПЛЕННОЙ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ

Система скрепленной теплоизоляции (ССТИ) представляет собой универсальную систему теплоизоляции зданий и сооружений, служит для утепления и декоративного оформления зданий. Обеспечивает эффективную защиту здания от воздействий низких и высоких температур, способствует длительной экономичной эксплуатации зданий. Другими словами, задача ССТИ сохранить тепло в доме. ССТИ включает в себя укрепление на поверхности стены с помощью специального клея утеплителя (пенополистирольных или минераловатных плит), устройство армированного слоя штукатурки поверх утеплителя, нанесение отделочного слоя (декор-штукатурка или фасадная шпатлевка).

Комплекс ССТИ AlinEX для фасадов состоит из следующих компонентов:

1. Клей AlinEX SET 307 для минераловолокнистых и пенополистирольных плит;
2. Плита утеплителя;
3. Монтажные «зонтики»;
4. Армирующий слой AlinEX SET 307 вместе с щелочестойкой штукатурной сеткой;
5. Финишный слой Alina Paint или AlinEX Finish WP;
6. Краска Alina Paint декоративная или фасадная.

Особенности такого типа теплоизоляции позволяют сэкономить в дальнейшем значительные средства на обогреве здания. При выборе такого фасадного комплекса необходимо помнить, чтобы клей не попал на стыки плит, чтобы избежать появления «мостиков холода». При этом щелочестойкая сетка должна находиться посередине армирующего слоя, толщина которого не должна превышать 5 мм.

Последовательность работ:

1. Очистить основание. Подготовка основания для наклейки утеплителя состоит из ряда технологических операций. Поверхность стен должна быть тщательно очищена, промыта и просушена. Неровности и перепады более 1 см должны быть устранены, а трещины расширены, оштукатурены и заделаны штукатуркой AlinEX Plaster. После отверждения раствора и просушивания выравнивающего слоя поверхность основания должна быть оштукатурена грунтовкой AlinEX Primer.

2. Нанести клей AlinEX SET 307 на утеплитель. Клей наносят на плиту утеплителя полосами зубчатым шпателем (при наклейке на ровную поверхность), точно (при наклейке на неровную поверхность с перепадом 1-2 см) или комбинированно – посередине точно, и по периметру сплошной линией.

3. После нанесения на плиту утеплителя клей AlinEX SET 307 должен быть удален от краев плиты на ширину 1-2 см с тем, чтобы избежать его проникновения на стыки при наклейке.

4. Приклеить утеплитель «вразбежку», как указано на рис. 1.

5. Для обеспечения плотного прилегания плиты к основанию ее необходимо сначала приложить к поверхности стены на расстоянии 2-3 см от проектного положения, затем прижать с помощью деревянного полутера со смещением в проектное положение.

6. Время твердения – не ранее 48 часов после наклейки.

7. Дополнительное крепление «зонтиками» с помощью специальных дюбелей.

8. Нанести клей AlinEX SET 307, сразу же «вотопить» армировочную щелочестойкую сетку в раствор с помощью деревянной терки, следя за тем, чтобы не образовались «складки» сетки. Стыковку сетки (обязательно!) производить «внахлест» с перехватом 10 см.

9. Защита внешних углов при помощи специальных металлических уголков (оконные и дверные откосы, углы здания и т.п.).

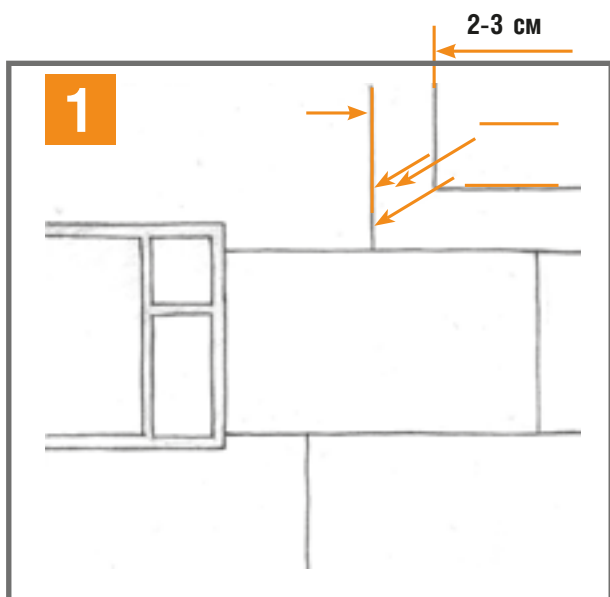
10. Время высыхания – 24 часа.

11. Нанести второй слой клея SET 307, накрывая армировочную сетку, при этом необходимо следить за тем, чтобы сетка не проступала на поверхности, а была полностью закрыта слоем растворной смеси.

12. Не ранее чем через 7 суток, приступить к покраске или декоративной отделке.

Если говорить о системе в целом, то ССТИ AlinEX состоит из 4 этапов:

1. Подготовка основания;
2. Наклейка листов утеплителя;
3. Крепление утеплителя «зонтиками»;
4. Устройство армированного накрывочного покрытия.



Преимущества ССТИ:

1. Снижает нагрузки на фундамент здания.
2. Обеспечивает долговечность фасада.
3. Предотвращает образование плесени и грибков на поверхности стен внутри помещения, не позволяя накапливанию влаги в стене.

4. Благодаря минеральной основе штукатурных слоев система обладает хорошей диффузионной способностью (паро- и воздухопроницаема). Т.е. стены «дышат».

5. Снижает затраты на отопление здания до 60%.

6. Аккумулирует тепло и создает благоприятный микроклимат в помещении.

7. Позволяет обновить внешний вид фасада, при этом сохраняя архитектурную выразительность здания (например, памятники архитектуры).

Во время монтажа необходимо следить за тем, чтобы между плитами утеплителя не было «зазоров» (щелей). Если «зазоры» (по каким-то причинам) вдруг возникли, их необходимо заделать либо этим же утеплителем (вырезать острым ножом по размеру чуть больше, чем «зазор» и вдавить), либо монтажной пеной.

Нельзя заполнять шов растворной смесью, т.к. шов сразу становится «мостиком холода». Т.е. через него будет проникать холод, и уходить тепло, конечно не так сильно, но, тем не менее, потери тепла будут. А если эти недочеты будут проявляться по комплексу ошибок (щели в оконных рамах и проемах, дверные зазоры, не устроена правильным образом крыша и т.п.), то процент потери тепла в целом будет ощутимым. В общем и целом, правильно утеплить здания – это «укутать» дом теплоизоляционным материалом полностью.

Типичные ошибки при использовании системы скрепленной теплоизоляции:

1. Применяемые дюбели, зонтики и их количество, утеплитель, армировочная сетка и др. материалы, применяемые при утеплении здания, не соответствуют проекту.
2. Плиты утеплителя крепятся не «вразбежку», а таким образом, что четыре угла утеплителя стыкуются в одном месте.
3. Плиты утеплителя армируются щелочестойкой сеткой без нахлеста или с недостаточным нахлестом (менее 10 см), что приводит к появлению трещин.
4. По углам оконных и дверных откосов не установлена дополнительная армировка (косынка) из углового профиля.
5. Места крепления водосливов, примыканий и отверстий не герметизируются.
6. Теплоизоляция выполняется из материалов, не имеющих сертификатов соответствия.
7. Перед устройством наружной теплоизоляции здания не выполнены работы (или выполнены частично) по устройству кровли, гидроизоляции и отмосток вокруг здания.
8. Плиты утеплителя монтировались на подсохший клей.
9. Не использовались монтажные анкерные дюбели с зонтиками (другими словами механическое крепление на дюбель без применения пластмассовых зонтиков).
10. Перед устройством утеплителя поверхность не была подготовлена (очистка основания, устранение дефектов и т.п.). Или же подготовка была осуществлена не должным образом. ■

Материал подготовил Юрий Лихобабин, консультант-тренер Департамента маркетинга

ВНИМАНИЕ! Летом 2014 года AlinEX запустил в сети интернет проект «Ремонт с ALinEX: делаем правильно». Это короткие обучающие ролики, которые можно посмотреть на сайте бренда www.alinex.kz в разделе «Профессионалам» - «Видео». Видео-урок по правильному монтажу системы скрепленной теплоизоляции уже там!

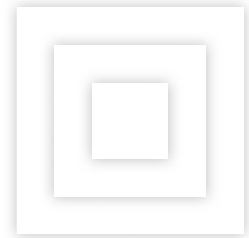
Сенің жақсы және жылдам істеуің ықтимал, бірақ бағынышты өзі істемейінше ол үйренбейді, және осы міндетті әрқашан саған орындау керек болады. (Менеджердің кодексі)

Табыстау алгоритмі

КОДЕКС МЕНЕДЖЕРДІҢ МЕНЕДЖЕРА КОДЕКСІ

Алгоритм делегирования

Возможно, ты сделаешь лучше и быстрее, но пока подчиненный не делает сам – он не научится, и эту задачу всегда придется выполнять тебе. (Кодекс менеджера)



1

МІНДЕТТІ ТАЛДАУ АНАЛИЗ ЗАДАЧИ

Өзің үшін анықтап ал:
 – Не істеу керек? Нақты қандай нәтиже алу қажет?
 – Қашан әрекет етуді бастау керек?
 – Нәтиже қашан керек?
 – Қалай әрекет ету керек?
 – Қандай қорлар қажет?
 Нәтижеге қол жеткізудің нақты және бір мәнді белгілерін қою.
 Міндеттің мәртбесін анықтау (маңыздылығы және жеделдігі).
 Процесс пен нәтижені қалай бақылайтындығыңды анықта.
 Міндеттің айқындылығы үшін тағы қандай да бір бағыныштыны тарту керек екендігін шеш:
 – бағыныштыларды;
 – өзіңнің басшыңды;
 – әріптестеріңді;
 – басқа сарапшыларды.



Определи для себя:
 – Что нужно сделать?
 Какой именно результат необходимо получить?
 – Когда начать действовать?
 – Когда нужен результат?
 – Как действовать?
 – Какие ресурсы необходимы?
 Поставь четкие и однозначные критерии достижения результата.
 Определи статус задачи (важность и срочность).
 Определи, как ты будешь контролировать процесс и результат.
 Реши, нужно ли для ясности задачи привлечь кого-либо еще:
 – подчиненных;
 – своего руководителя;
 – коллег;
 – других экспертов.

ОРЫНДАУШЫНЫ ТАҢДАУ

2

ВЫБОР ИСПОЛНИТЕЛЯ

Орындаушыға қойылатын талаптарды тұжырымда;
Әлеуетті орындаушылардың тізімін құр;
Орындаушыны таңдауға ықпал ететін факторларды ескер:
–осы міндетті орындауға тәжірибесі, машығы, білімі және физикалық мүмкіндігі;
–орындаушының осы міндетті орындауға ықтималды икемі және ықыласы;
–орындаушының жүктілігі;
–орындаушының осы міндетті мерзімінде орындау қабілеті;
–орындаушының жеке басы;
–дәлелдеудің қандай тәсілдерін қолдану керек;
–орындаушының Компанияның құндылықтарына айнымастығы;
–орындаушымен қатынас тарихы.



Сформулируй требования к исполнителю;
Составь список потенциальных исполнителей;
Учитывай факторы, влияющие на выбор исполнителя:
–опыт, навыки, знания и физическая возможность к выполнению данной задачи;
–возможный настрой и желание исполнителя к выполнению данной задачи;
–загруженность исполнителя;
–способность исполнителя выполнить данную задачу в срок;
–личность исполнителя;
–какие методы мотивирования применить;
–приверженность исполнителя ценностям Компании;
–история отношений с исполнителем.

ОРЫНДАУШЫНЫҢ ӨКІЛЕТТІК ДЕҢГЕЙІН АНЫҚТАУ

3

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ПОЛНОМОЧИЙ ИСПОЛНИТЕЛЯ

Орындаушының дайындық деңгейіне, міндеттің маңыздылығына, сондай-ақ тәуекел деңгейіне негізделіп оңтайлы өкілеттік деңгейін таңда.

Орындаушының тәжірибесі, машығы және білімі				
Бар	Ішінара	Жоқ	Жоғары	Міндеттің маңыздылығы/ тәуекелдер
2-деңгей	1-деңгей	1-деңгей	Жоғары	
3-деңгей	2-деңгей	1-деңгей	Орташа	
3-деңгей	3-деңгей	2-деңгей	Төмен	

ОРЫНДАУШЫНЫҢ ӨКІЛЕТТІК ДЕҢГЕЙІН ТАҢДАУ

1-ДЕҢГЕЙ. Қандай баламаны таңдау, орындаушының ұсыну құқығы. Басшы бағыныштыға бар баламаларды анықтауға, шешім ұсынуға өзіне мүмкіндік береді, бірақ таңдауды өзіне қалдырады.
2-ДЕҢГЕЙ. Баламаны таңдау және оны жүзеге асыруды бастау туралы хабардар ету орындаушының құқығы. Басшы бағыныштыға жұмыс бағытын өзіне зерттеуге, олардың ішінен жақсысын таңдау және таңдау негіздемесі кезінде – әрекет ету мүмкіндігін ұсынады.
3-ДЕҢГЕЙ. Толық өздігімен әрекет ету орындаушының құқығы. Басшы орындаушының мүмкіндігіне сенімді, және тәуекел аз.

Выбери оптимальный уровень полномочий, исходя из степени подготовки исполнителя, важности задания, а также степени риска.

Опыт, навыки и знания исполнителя				
Есть	Частично	Нет	Высокая	Важность / риски, задачи
Уровень 2	Уровень 1	Уровень 1	Средняя	
Уровень 3	Уровень 2	Уровень 1	Средняя	
Уровень 3	Уровень 3	Уровень 2	Низкая	

ВЫБОР УРОВНЯ ПОЛНОМОЧИЙ ИСПОЛНИТЕЛЯ

УРОВЕНЬ 1. Право исполнителя рекомендовать, какую альтернативу выбрать. Руководитель предоставляет подчиненному возможность самому выяснять существующие альтернативы, предлагать решение, но выбор оставляет за собой.
УРОВЕНЬ 2. Право исполнителя информировать о выборе альтернативы и начале ее реализации. Руководитель предоставляет подчиненному возможность самому исследовать направления работы, выбирать лучшее из них и при обосновании выбора – действовать.
УРОВЕНЬ 3. Право исполнителя действовать полностью самостоятельно. Руководитель уверен в возможностях исполнителя, и риск минимален.

НАҚТЫ МІНДЕТКЕ ҚОЛДАНБАЛЫ АХУАЛДЫ ТАЛДАУ

4

Саған қосымша ақпарат керек пе?
Саған табыстау кезінде не көмектесе алады?
Саған не кедергі болады?
Осындай табыстау жағдайында сенің өзіңнің машығың, тәжірибең және білімің қандай?
Қолайлы факторды не күшейтуі мүмкін?
Кедергі жасаушыларды не әлсіретуі мүмкін?
Қолайлы факторларды күшейту және кедергі жасаушыларды әлсірету үшін қандай әрекеттерді қолға алу керек?
Егер өкілеттік немесе қажет қорларды бере алмасаң – ТАБЫСТАМА!

АНАЛИЗ СИТУАЦИИ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К КОНКРЕТНОЙ ЗАДАЧЕ

Нужна ли тебе дополнительная информация?
Что может помочь тебе при делегировании?
Что тебе может помешать?
Каковы твои собственные навыки, опыт и знания в подобных ситуациях делегирования?
Что может усилить благоприятные факторы?
Что может ослабить мешающие?
Какие действия предпринять для усиления благоприятных факторов и ослабления мешающих?
Если не можешь дать полномочия или необходимые ресурсы – НЕ ДЕЛЕГИРУЙ!



Егер жетістікке жету ықтималдылығы тым төмен болса, 7.1 тармағына оралыңыз. Процедураны бір тапсырмамен үш реттен көп емес қайталау қажет!

ӨЗІН-ӨЗІ ТЕКСЕРУ

5

САМОПРОВЕРКА

Если вероятность достижения успеха слишком низка, вернись к п.7.1. Процедуру повторяй не более трёх раз по одной и той же задаче!

ОРЫНДАУШЫҒА МІНДЕТТЕРДІ ҚОЮ

Берілген тапсырманы орындауға орындаушының алдын ала келісімін ал.
Қойылған мақсаттың мәнін нақты түсіндір, қажетті талаптарды және орындау өлшемдерін жеткіз.
Мүқият бол, орындаушының ниеті мен бағытын, дағдыларын, білімі мен тәжірибесін ескер.
Тапсырма бойынша орындаушыны белсенді тыңда.
Орындаушыдан өзіңнің хабарлаған ақпаратыңды қайталауын сұра және оған тапсырманың толықтай түсінікті екендігіне көз жеткіз.

6.1. ОРЫНДАУШЫМЕН БІРГЕ МЕРЗІМДЕРІН НАҚТЫЛАУ

Тапсырманы орындау күнін анықтаңыз.
Тапсырманы орындауды аяқтау күнін белгілеңіз.
Аралық бақылау күнін белгілеңіз.

6.2. ОРЫНДАУШЫМЕН БІРЛЕСЕ ОТЫРЫП ДЕҢГЕЙДІ САЛЫСТЫРУ

6.3. ОРЫНДАУШЫМЕН ҚАЖЕТТІ РЕСУРСТАРДЫ ТАЛҚЫЛАУ.

Ресурстарды бөлу:

- қаржы;
- адами;
- материалды.

6.4. ТАПСЫРМА БОЙЫНША КЕЛІСІМ-ШАРТТЫ АУЫЗША НЕМЕСЕ ЖАЗБАША БЕКІТУ

6

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ ИСПОЛНИТЕЛЮ

Получи предварительное согласие исполнителя на выполнение данной задачи.
Чётко объясни, в чем суть поставленной задачи, доведи необходимые требования и критерии выполнения.
Будь внимателен к деталям, учитывай опыт, навыки, знания, настрой и желание исполнителя.
Активно слушай исполнителя по задаче.
Попроси исполнителя повторить сообщённую тобой информацию и убедись, что задача ему полностью ясна.

6.1. УТОЧНЕНИЕ СРОКОВ СОВМЕСТНО С ИСПОЛНИТЕЛЕМ

• Определите дату начала выполнения задачи.
• Определите дату окончания выполнения задачи.
• Определите даты промежуточного контроля.

6.2. СОГЛАСОВАНИЕ УРОВНЯ ПОЛНОМОЧИЙ СОВМЕСТНО С ИСПОЛНИТЕЛЕМ

• 6.3. ОБСУЖДЕНИЕ С ИСПОЛНИТЕЛЕМ НЕОБХОДИМЫХ РЕСУРСОВ.

Выделение ресурсов:
• финансовых;
• человеческих;
• материальных.

6.4. УСТНОЕ ИЛИ ПИСЬМЕННОЕ ЗАКРЕПЛЕНИЕ ДОГОВОРЕННОСТИ ПО ЗАДАЧЕ

БАҚЫЛАУ КЕЗДЕСУЛЕРІ

- 20-60-20 ережесін пайдалану жеткілікті ме (тапсырманы орындау мерзімінен 20% пайыздан кейін бақылау нүктелері, одан кейін тағы немесе жиі бақылау керек пе?
- Қызметкердің дамуы туралы есте сақта: егер сәтті жасай алса, бақылау кездесулерінің санын қысқарт.
- Қажеттілігіне қарай өзіңнің сараптамаларың мен көмегіңді ұсын.

7

КОНТРОЛЬНЫЕ ВСТРЕЧИ

Достаточно ли воспользоваться правилом 20-60-20 (контрольные точки через 20% срока выполнения задачи, затем еще через 60%) или необходимо контролировать чаще? Помни о развитии сотрудника: сокращай частоту контрольных встреч, если он успешно справляется. При необходимости предлагай свою экспертизу и помощь.



Сверь результаты исполнения с заданными критериями. Позитивті «Үшуды талдау» өткіз. Қызметкермен талқыла: –не жақсы өтті; –нені бұдан да жақсырақ жасауға болатын еді; –тапсырма бойынша жұмыс істей отырып ол нені үйренді. Көп тыңда, аз сөйле!!! Бағыныстыға бастаманы бер, оған нәтижені талдау мүмкіндігін бер.

ТАПСЫРМАНЫ ОРЫНДАУ НӘТИЖЕЛЕРІН БАҒАЛАУ

8

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ИСПОЛНЕНИЯ ЗАДАЧИ

Сверь результаты исполнения с заданными критериями. Проведи позитивный «разбор полетов». Обсуди с сотрудником: –что прошло хорошо; –что можно было бы сделать лучше; –чему он научился, работая над задачей. Больше слушай, чем говори!!! Отдай инициативу подчиненному, дай ему возможность самому проанализировать результат.





AlinEXTM Только для
НАСТОЯЩИХ
ПРОФЕССИОНАЛОВ.
Проверено временем.

18 ЛЕТ





ВКЛАД В БУДУЩЕЕ

Давно известно, что наша Компания заботится о повышении компетентности и профессионализма всей строительной области в целом. Специалисты и знатоки-Алиновцы разрабатывают и пишут, а Компания регулярно издает обучающие буклеты, книги и пособия. Кроме того, наши коллеги регулярно проводят разнообразные мастер-классы, способные как повысить квалификацию знатока, так и научить начинающего мастера премудростям отделки.



Алиновцы из славного города Караганда порадовали специально разработанными для молодежи занятиями студентов Карагандинского строительного колледжа. С этим учебным заведением у Компании «Alina» договор, как и со многими другими профильными колледжами и училищами Казахстана и Кыргызстана.

Молодые люди под чутким руководством нашего коллеги, Павла Костюченко, Специалиста ОТЭК Дивизиона «Alina Trade» г. Караганда, изучали разнообразные декоративные поверхности, секреты и тонкости их создания. Ребятам успешно удалось освоить особенности работы с декоративными красками и штукатурками, а также смесями наших брендов Alina Paint и AlinEX.

– В колледже теперь есть целый класс, где одна из стен покрыта нашими декоративными материалами, – рассказывает Павел. – В удобном обучающем кабинете развешены вспомогательные плакаты и памятки по использованию продукции наших брендов.

На курсах от нашей Компании ребята учились создавать поверхности типа Leonardo, работать с такими продуктами, как Crackle, Sabbia, Floretta, грамотно и к месту использовать специальные грунтовки вроде Quartz Grund и так далее.

Знания и навыки, полученные студентами, оказались не только развивающими и увлекательными, но и по-настоящему полезными для них. Одни из

наших давних партнеров и ценителей нашей продукции, Дизайн-студия «Арт Амадеус», присутствовали на лекциях и мастер-классах, и пригласили наиболее умело справившихся с заданием ребят к себе на практику, обеспечив им замечательный шанс начать успешную карьеру уже с учебной скамьи. Мы рады способствовать будущему трудоустройству талантливой молодежи, ведь это не только доброе дело, но и грамотный вклад в будущее развитие культуры декоративной отделки и дизайна! ■

**Материал подготовила
ВИОРИКА БЕКТУРГАНОВА,
редактор «Города Мастеров»**

ICE BUCKET CHALLENGE

