

№1 (36) 2013

# ГОРОД МАСТЕРОВ

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

## НОВАЯ УПАКОВКА AlinEX—

прежний стандарт  
эталонного качества!

**ОТКРЫТИЕ ГОДА:  
WWW.DOMSAD.KZ**

**В НОВЫЙ ДЕНЬ – С НОВЫМИ УСПЕХАМИ!  
ВСЕ ТОНКОСТИ МАГИИ ОТ ALINA PAINT!**

**ДИРИЖЕРЫ  
ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ**



**Alina**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

На обложке: Рашид Калиев, Заведующий складом №2, Дивизион «Alina Trade», г. Алматы. Стаж работы в ГК «Alina» 11 лет

# ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ



...И все-таки недаром мудрые предки, знавшие всему истинную цену, праздновали новый год именно весной, в пору возрождения и нового начала. Алиновцы, вы чувствуете, как весеннее тепло пробуждает не только природу, но и душу? Как хочется новых побед, достижений, завоеваний? Как сердце, подобно Алиновской бабочке, расправляет крылья и стремиться ввысь?

Время – единственный вечный двигатель, который никогда не устает и никогда не замедляет свой бег. И вот мы стоим у самой двери в лето, мы уже на пороге, и чувствуем его жаркое дыхание. И уже начался и набирает обороты новый сезон 2013. Итоги прошлых лет учтены, инновации внедряются, настроение у всех – боевое. Рынок с интересом ждет новых продуктов и предложений от наших брендов и привыкает к новым упаковкам AlinEX и Alina Paint. А мы стремимся к усилению позиций, увеличению доли, росту продаж.

Каждый новый сезон – это новая маленькая жизнь, новый этап для Компании и всех Алиновцев. И сейчас, когда ожил строительный рынок и усиливается активность конкурентов, самое время верить в себя и побеждать, вновь и вновь подтверждая Алиновский девиз.

Помните притчу о весне? Мудрец, глядя на молодого человека, беззаботно тратившего драгоценное время, спросил: «Неужели тебе настолько не дорога эта весна, что ты позволяешь ей вот так просто пройти мимо тебя? Неужели тебе не жаль всех возможностей, которые она тебе дарит, если ты так бессмысленно их упускаешь?» Юноша был слишком молод и слеп, и в своей самоуверенности он отвечал: «У меня будет еще много весен!» Мудрец лишь покачал головой в ответ: «И я желаю их тебе. Но среди всех твоих новых весен именно этой уже не будет. Ее ты потеряешь навсегда!» Тот юноша впоследствии научился ценить каждый миг и стал мудрым правителем. Он умел правильно использовать каждую весну, каждое лето своей долгой и славной жизни.

Так давайте проживать каждый сезон, как единственный и самый важный. У каждого из нас, как и у нашей Компании, будет еще много славных завоеваний и побед, но любая история творится прямо сейчас. Удачного сезона 2013, Алиновцы!!!

**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:** Ульяна Сут,  
Серик Курманов, Ерлик Балфанбаев,  
Элеонора Искакова, Алла Романец, Артем Тихонов  
**Редактор:** Виорика Бектурганова  
**Арт-директор:** Андрей Шапкин  
**Дизайн и верстка:** Элла Бычек

**Консультант по юридическим вопросам:**  
Алла Романец  
**Консультант по безопасности:** Серик Курманов  
**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

НОВОСТИ РЫНКА

стр. 2

БУДЬ ГОТОВ!

НОВОСТИ КОМПАНИИ

стр. 3

ОТКРЫТИЕ ГОДА:

[www.domsad.kz](http://www.domsad.kz)

Весна с Alinamarket!



ТЕМА НОМЕРА

стр. 4

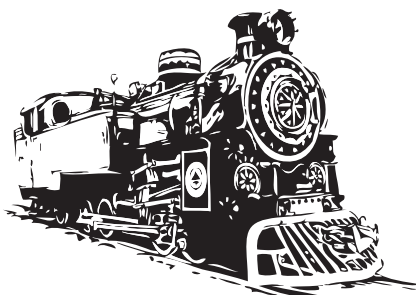
НОВАЯ УПАКОВКА -  
прежний стандарт  
эталонного качества



АКТУАЛЬНО

стр. 8

Хорошее дело  
браком не зовут!



ТЕРРИТОРИЯ  
ГОРОДА МАСТЕРОВ

стр. 10

Дирижеры  
железных дорог



ТЕРРИТОРИЯ  
ГОРОДА МАСТЕРОВ

стр. 14

Кто от кого зависит

СДЕЛАНО  
ДЛЯ ЛЮДЕЙ

стр. 16

Социальный пакет –  
вопросы и ответы

АКТУАЛЬНО

стр. 18

Контроль поставок  
и прием на склад

МАСТЕР-КЛАСС

стр. 20

ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА  
РЕМОНТА: Плиточные клеи

АКТУАЛЬНО

стр. 22

В новый день –  
с новыми успехами!

ЛИЧНОСТЬ

стр. 23

Творчество должно  
быть в рамках ГОСТ-а!

КОДЕКС  
МЕНЕДЖЕРА

стр. 24

Коммуникативная  
компетентность



ДОСУГ

стр. 26

До «Сказки» рукой  
подать!

НАШИ БРЕНДЫ

стр. 28

С днем рождения, НАШИ

НАШИ БРЕНДЫ

стр. 30

Волшебный праздник  
Alina Paint

НОВИНКИ

стр. 32

НОВИНКИ  
ОТ ALINA PAINT –  
узнайте все тонкости магии!

# БУДЬ ГОТОВ!

*Посткризисное восстановление экономики и увеличение потребительской активности, а также сохраняющийся спрос на недвижимость – особенно в крупных мегаполисах – дает основание специалистам ожидать умеренный рост рынка строительных материалов. В 2012 году на строительство жилья было направлено 407 млрд. тенге. Согласно данным Агентства Республики Казахстан по статистике, за 12 месяцев прошлого года введено в эксплуатацию более 24 тысяч индивидуальных домов и 770 многоквартирных. По оценкам внешних аналитиков в последние 4 года казахстанцы стали внимательней следить за благоустройством жилья, и чаще делать ремонт, что в свою очередь по-прежнему дает основания полагать о том, что сезон 2013 года будет интересным и насыщенным.*

Оценивая знаковые события 2012 года, стоит отметить что на рынок зашли крупные торговые сети предлагающие широкий выбор продукции от поставщиков и производителей строительных и ремонтно-отделочных материалов.

**На сегодняшний день строительные гипермаркеты занимают 30% рынка реализации.**

Остальная доля распределена между строительными рынками и не крупными строительными магазинами. Наряду с этим отделочные материалы – лаки, краски, обои, напольные покрытия, а также инструменты поступают на казахстанские прилавки из Европы, Азии, стран СНГ. С созданием Таможенного Союза значительно расширился

ассортимент товаров из России и Беларуси, в то время как производители Китая, Турции снизили поставки.

**Наблюдая сезонные тенденции прошлых лет, рост рынка летом 2013 года составит 3-4%, этот период приходится на повышенный спрос на материалы для внутренней отделки. Казахстанцы, проживающие в крупных городах, в среднем делают ремонт один раз в 5-7 лет. На это они готовы потра-**

**тить порядка 200 долларов на один квадратный метр, включая стоимость материалов и оплату труда специалистов.**

Осенний сезон совпадает с продажами предметов интерьера, сантехникой, кухонных принадлежностей, что даст возможности для роста продаж Alinamarket. Сегодня в Казахстане производством строительных материалов и строительных смесей занимается более 400 предприятий, поэтому острая конкуренция в новом сезоне продолжится.

**Материал предоставлен отделом исследований и анализа, Департамент маркетинга, Дивизион «Alina Management», г. Алматы**

# ОТКРЫТИЕ ГОДА: WWW.DOMSAD.KZ



*Весной 2013 года в семье Группы Компаний «Alina» состоялось прибавление. Запущен в работу интернет-гипермаркет строительных материалов «DOMSAD».*

«DOMSAD» – это лучшие отделочные, строительные и декоративные материалы от ведущих производителей и возможностью доставки прямо к порогу. Осуществив покупку онлайн, клиенты «DOMSAD» получают гарантию качества, экономию в цене и времени. На сегодняшний день интернет-гипермаркет реализует продукцию брендов ГК «Alina» и магазина Alinamarket.

На данный момент покупка онлайн доступна только жителям г. Алматы, но уже в ближайшее время интернет-гипермаркет будет также готов принять жителей других городов Казахстана. Следите за новостями на [www.domsad.kz](http://www.domsad.kz)

## ВЕСНА С ALINAMARKET!



*Весна – прекрасное время для обустройства своего собственного цветущего рая. А значит, пора в Alinamarket – посетить Зеленый Двор, прикупить все, что нужно, чтобы украсить и озеленить интерьер и сад. Здесь каждый Алиновец найдет все, что нужно – семена овощей и цветов из Италии и торфяные горшочки для рассады, прекрасные комнатные и садовые растения и декоративные кустарники, инструменты и инвентарь.*



Каждого ценителя красоты и уюта порадуют керамические декоративные садовые фигурки, декоративная галька, садовые решетки, ограждения для цветников и клумб, пластиковые и керамические горшки, вазоны, и кашпо для цветов. Для ухода за любимыми растениями Alinamarket предлагает лопаты, грабли, рыхлители, секаторы, кусторезы, культиваторы, тяпки, мини-совочки, корнеудалители, комплектующие и пистолеты-распылители для садовых шлангов и сами шланги, пластиковые лейки и опрыскиватели, емкости и канистры различного объема для воды, опоры для растений, лестницы, и стремянки. Ваши растения порадуются заботливому уходу, грунтам и удобрениям, в ассортименте предлагаемым Зеленным двором. Также для Алиновцев, желающих порадовать своих детей, есть детские спортивные комплексы.

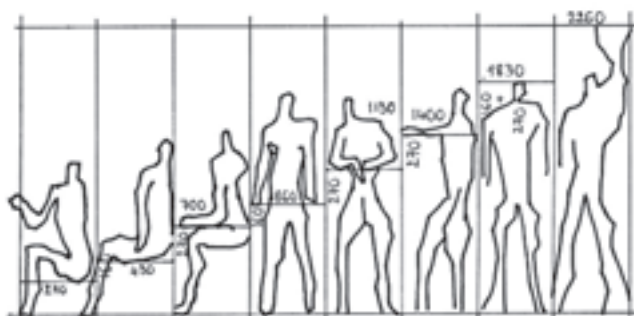
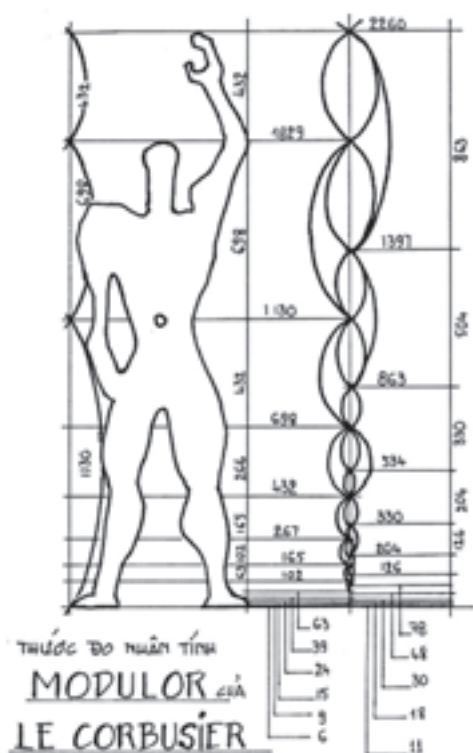
Радуетесь теплу и весне вместе с Alinamarket!



**Татьяна Тюрина,**  
Директор бренда Alinamarket,  
г. Алматы, ул. Масанчи, 67а,  
тел.: 8(727) 258 32 00, 8(727) 258 35 80.

# **НОВАЯ УПАКОВКА**

— прежний  
стандарт  
эталонного  
**качества!**



"MODULOR KHÔNG ĐEM LẠI TÀI NĂNG, LẠI CÀNG KHÔNG ĐEM LẠI THIÊN TÀI. MÓ KHÔNG GIÚP CÁI THỞ TỰ THỞ TRÊN CÁI TÍNH TẾ, TỰ CHỈ CỐNG HIỆN SỰ THOẠI MẠI TIỆN LỢI ĐO VIỆC SỬ DỤNG THƯỜNG SỬ BỎ CHỨC CHẤP. TRƯỚC KHI TẠM VỖ TẬP CỦA HỆ THỐNG MODULOR CHỈ CÒN VIỆC LỰA CHỌN CAO MÌNH THƯỜNG TỶ LỆ THÍCH HỢP NHẤT."

LE CORBUSIER

HÌNH CHỮ THẬT TỶ LỆ VÀNG

Lec

$$\frac{a}{b} = \frac{b}{a+b}$$



Друзья, все Алиновцы уже видели новую упаковку бренда AlinEX. Эта статья призвана рассказать о новой упаковке, причинах ее появления и интересных фактах, связанных с ней.

Мы помним слоган нашего высокопрофессионального, признанного и уважаемого бренда: «AlinEX – только для настоящих профессионалов. Проверено временем!» Наши сухие строительные смеси AlinEX, появившиеся на отечественном казахстанском рынке более 16 лет назад, действительно были созданы для настоящих профессионалов, и регулярно совершенствуются. Каждый из нас по мере сил принимает в этом участие – от добычи и переработки качественного сырья, разработки и усовершенствования новых рецептов, до жестко контролируемого высокотехнологичного производства и выставления продукта на полки – со всем необходимым информационным сопровождением.

# Интересные факты – безупречность в цифрах:

За последние **7 лет**  
мы продали более  
**53 000 000**  
мешков продукции  
бренда.

Этого хватит, чтобы выложить  
мешками **ПЛОЩАДЬ ЧЕТЫРЕХ  
КНЯЖЕСТВ МОНАКО.**



**За 10 лет**

мы продали более  
**70 000 000**  
мешков AlinEX.

Этого хватит,  
чтобы **ОБОГНУТЬ  
МЕШКАМИ  
ALINEX ЗЕМЛЮ  
ПО ЭКВАТОРУ.**



**В сентябре 2012 г.**  
мы продали более  
килограмм  
**AlinEX GLATT.**  
**6 000 000**

Этого хватит, чтобы  
**ЗАШПАТЛЕВАТЬ  
59 ЕГИПЕТСКИХ ПИРАМИД!**



В том же  
**сентябре  
2012 года**  
мы продали более  
**2 000 000**

килограмм AlinEX FINISH P,  
что соответствует весу  
**240 АФРИКАНСКИХ СЛОНОВ  
или 13 СИНИХ КИТОВ!**

**В прошлом  
месяце**

мы продали более  
**250 000** мешков  
AlinEX SET 300.

Если поставить мешки один на  
другой, их высота будет равна  
**ВЫСОТЕ 425 ЭЙФЕЛЕВЫХ БАШЕН  
И 15 ЭВЕРЕСТОВ!**





С каждым годом AlinEX укрепляет репутацию бренда, поднимающего строительную область на новую вершину, и стремящегося к совершенству, – и не секрет, что все самое совершенное в окружающем мире подчиняется законам **гармонии и «золотого сечения»**. Начиная с Леонардо да Винчи, многие художники сознательно использовали пропорции «золотого сечения». Француз **Ле Корбюзье**, один из наиболее значимых архитекторов XX века, пионер модернизма, представитель архитектуры интернационального стиля, художник и дизайнер, также использовал принципы «золотого сечения», на основе которых создал целую систему – **Модульор, которую описал, как «набор гармонических пропорций, соразмерных масштабам человека, универсально применимых к архитектуре и механике»**.

Постоянное развитие, усовершенствование и пополнение линейки продуктов AlinEX привело к тому, что прежний привычный дизайн упаковки уже не отражал в полной мере особенности и тенденции роста AlinEX. Кроме того, как и любой успешный и нужный людям продукт, AlinEX часто становился мишенью контрафакта. Наша служба безопасности регулярно представляла отчеты о пресечении новых попыток подделывать продукцию нашего бренда.

Поэтому, заботясь о потребителях, и профессионалах, привыкших безоговорочно доверять качеству AlinEX, мы решили **ввести новую упаковку с повышенной степенью защиты от подделок**, отвечающую и символике нашего бренда. Естественным образом на упаковке разместился всемирно известный Модульор – как эталон математической выверенности и безупречности продукции AlinEX.

## АРТЕМ ТИХОНОВ, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА МАРКЕТИНГА:

– Сегодня AlinEX на рынке сухих строительных смесей, также как и Модульор в архитектуре, является брендом, который задает стандарты. Миллиметровая бумага, или так называемая «миллиметровка», под которую стилизована основа упаковки, также дополняет идею поддержки стандартов точности – ведь «миллиметровку» используют профессиональные архитекторы для составления профилей и эскизных чертежей, и именно «миллиметровка» обеспечивает стабильность и безупречность точных чертежей там, где погрешность недопустима.

Все мы знаем, что AlinEX – не просто сухие строительные смеси, это смеси с дополнительным набором свойств, обладающие существенными преимуществами, как техническими, так и потребительскими. Область применения AlinEX обширна: выполнение кладочных, штукатурных, облицовочных работ, устройство покрытий полов, заделка стыков, гидроизолирующие работы, теплоизолирующие работы, декоративные работы и т. д. По примеру Модульора, продукция AlinEX представляет собой идеальное сочетание пропорций для безупречного результата отделки и ремонта.

Как любые ультрасовременные, шагающие в авангарде научного прогресса, сухие строительные смеси AlinEX специально разработаны, лабораторно протестированы, и предназначены для профессиональных мастеров, которые ценят и выделяют специфические свойства продуктов. Отличительные качества AlinEX – пластичность, повышенная трещиностойкость, усиленная адгезия, удобоносимость, высокая прочность, легкость в работе, позволяют производить качественно больший объем работ и меньше уставать. Являясь законодателем стандартов настоящего качества современных сухих строительных смесей, AlinEX значительно сокращает время работ, так как за счет надежности – своей основной характеристики – AlinEX исключает переделки. Безопасность также является одним из основных критериев при разработке и производстве AlinEX. Научно-технический инженерный центр внимательно следит за строгим соблюдением технологических норм при создании продукции AlinEX, разрабатывает рецептуры в тесном сотрудничестве с мировыми производителями химического сырья для строительных материалов. На заводах внедрен 3-х уровневый контроль качества. Кроме того, AlinEX – бренд, понимающий свою социальную значимость. Все мы помним, как с помощью строителям-отделочникам регулярно издавались обучающие пособия, проводились семинары и радиовикторины, велись рубрики он-лайн-консультаций на популярных форумах, и многое другое.

Подобно Ле Корбюзье, прописавшем архитектурный эталон в виде «Модульора», AlinEX осознает свою ответственность перед миром, и ставит своей целью повышение культуры строительства в целом, возводя отношение к отделочным работам в ранг искусства, следующего строгим канонам и идеалам.

**Материал подготовила  
Виорика Бектурганова**



# Хорошее дело браком НЕ ЗОВУТ!

Брак – то, что может не только испортить репутацию любой Компании, но и привести к ее краху. Лишь своевременная реакция, контроль над процессами и соблюдение правил помогут минимизировать потери и всегда держать руку на пульсе.



В 2000-2005 гг. в производственных дивизионах Группы компаний «Alina» пришли к пониманию, что для того, чтобы успешно существовать и тем более развиваться на рынке, необходимо иметь на выходе качественный и стабильный продукт.

Одним из лучших инструментов для этого была признана Система Менеджмента Качества (СМК), поскольку эта система дает максимальную вероятность выпуска качественного продукта при минимуме затрат.

Одно из главных условий СМК – планирование и управление процессами.

**Стандарт ISO 9001-2008 гласит: Организация должна спланировать деятельность по проектированию и разработке продукции и управлять ею.**

В основу данного термина входит четкое планирование качества и контроль процесса. Все это позволяет на выходе получить стабильный продукт высокого качества.

Качество продукта определяется не только условиями производства. Даже самый превосходный продукт можно превратить в некачественный – например, при неправильном хранении и даже... некомпетентной консультацией при продаже.

Качественный продукт – это спланированный и организованный процесс производства, сохраненный товар на всех этапах, вплоть до передачи конечному потребителю.

К сожалению, в любом производстве невозможно полностью исключить возможность возникновения брака. Именно поэтому важно как можно раньше обнаружить и изолировать несоответствующую продукцию до ее поступления к потребителю.

Если проанализировать все вышесказанное, то можно сделать вывод:

1) **Брак – это минус, причем не только в деньгах, но также и во времени, из-за переработки некачественной продукции.**

2) **Проданный брак – это дополнительный минус, добавляющий к предыдущим затратам еще и затраты на транспортировку, а также затраты на возврат и замену продукта, а в ряде случаев – затраты на возмещение ущерба клиенту вследствие несоответствия продукта.**

3) **И как следствие... потеря рынка!**



По статистике – негатив (в нашем случае рекламация) полученный от клиента распространяется по «сарафанному радио» на аудиторию от 2-х до 100 человек!

Все это неизбежно может привести к тому, что спрос на продукты Компании будет медленно и уверенно снижаться.

Итак, чтобы твердо стоять на ногах в условиях сильной конкуренции на рынке, необходимо:

1) осуществлять мероприятия по улучшению технологического процесса и устранению недостатков в подготовке и организации производства, вызывающих брак;

2) на постоянной основе проводить мероприятия по предупреждению выпуска брака;

3) наладить тщательный контроль над качеством продукции в процессе ее изготовления и соблюдением технологического режима на отдельных стадиях производства;

4) организовать точный и своевременный учет брака (окончательного и исправимого) во всех цехах и на всех переделах, а также устранение причин возникновения брака;

5) организовать учет затрат по центрам ответственности;

6) строго соблюдать установленный порядок учета потерь от брака.

И это только несколько шагов к снижению количества брака и минимизации урона для Компании. На самом деле их гораздо больше.

И самое главное – то, что каждый сотрудник Компании оказывает влияние на качество продукта, в той или иной мере. И если все будут в этом заинтересованы, то качество продукции будет стабильно высоким!

**Данияр Суюндиков,**

**Агзам Ахметов**

**Отдел главного технолога  
Дивизион «Alina Pro», г. Алматы**

# ДИРИЖЕРЫ железных дорог

Более 95% грузов ГК «Alina» перевозятся железнодорожным транспортом. Естественно, что Компания несёт основные потери от штрафных санкций из-за необоснованно долгого нахождения вагонов в ожидании погрузки и выгрузки на станциях назначения и тупиках торговых и производственных филиалов и РЦ (распределительных центров). Так за 2012 год Компания понесла убытки на более 75 млн. тенге по причине простоев вагонов. Вот такой «непростой простой»...



В процессе транспортировки грузов по железным дорогам вагоны находятся в движении по участкам, стоят на станциях и грузовых объектах при выполнении различных технологических операций, а также в ожидании их.

Время от прибытия вагона на станцию до отправления принято называть простоем вагона, хотя, по существу, время нахождения вагона под технологическими операциями не является его простоем, тем более, что часть из этих операций выполняется в процессе передвижения по станции и грузовым объектам (расформирование и формирование поездов, перестановка, подача и уборка вагонов и т.д.).

**Необходимо, чтобы у каждого сотрудника Департамента логистики было четкое понимание, что увеличение штрафных санкций за простой вагонов – это не только прямые финансовые потери нашей Компании, но и показатель работы логиста, как мастера своей специальности, и один из важнейших критериев оценки его профессионализма.**

Фактически термин «простой вагона» скорее относится лишь ко времени ожидания технологических операций, которое в сумме с этими операциями составляет общее время нахождения вагона на станции.

Сущность комплексных методов сокращения простоя вагонов на станциях заключается в установлении обоснованных норм простоя вагонов в целом и по составным элементам, определении возможных мер по сокращению простоя вагонов на тех станциях, где эти нормы превышаются, изыскании путей дальнейшего сокращения установленных норм простоя на основе совершенствования взаимодействия процессов работы с вагонами.

В общем виде решение поставленной задачи может быть представлено следующим образом:

1) Анализ фактического состояния простоя вагона в целом и по составным элементам во всех звеньях, участвующих в работе с вагонами.

2) Выявление причин, влияющих на завышение норм простоя вагонов.

3) Разработка мер по ликвидации затруднений при совершенствовании взаимодействия.

4) Слежение за продвижением вагонов и принятие взаимосогласованных решений по ликвидации затруднений в случае их возникновения.

Сроки нахождения вагонов на подъездном пути складываются из следующих элементов:

■ прием и сдача вагонов и грузов;

■ продвижение вагонов от пункта приема до места погрузки или выгрузки и обратно;

■ маневровая работы – расформирование и формирование поездов (передач, маршрутов), расстановка вагонов по фронтам работ;

■ собственно погрузка, выгрузка, взвешивание на вагонных весах, дозировка, разравнивание, очистка вагонов и др.

Каждый логист филиала на местах имеет все инструменты и возможности для принятия мер к сокращению необоснованных простоев вагонов. Необходимо, чтобы у каждого сотрудника Департамента логистики было четкое понимание, что увеличение штрафных санкций за простой вагонов – это не только прямые финансовые потери нашей Компании, но и показатель работы логиста, как мастера своей специальности, и один из важнейших критериев оценки его профессионализма.

Что же обязан сделать логист, чтобы избежать сверхнормативных простоев?

1) Контролировать подход вагонов с грузом по своему филиалу через систему «Логистика».

2) Своевременно уведомлять руководство о сложностях, возникающих в процессе выгрузки и погрузки вагонов.

3) Своевременно оформлять железнодорожные документы на вагоны

4) Следить за наличием необходимых средств на карточке ТехПД (узловой расчетно-кассовый центр).

5) Своевременно представлять отчетность за отработанный месяц.

**Логисты РЦ должны своевременно и максимально оперативно вносить в систему «Логистика» все данные об отгруженных и выгруженных вагонах, а также корректно планировать заявки на вагоны в Национальную компанию «Казахстан Темир Жолы».**

Если логист работает оперативно, и своевременно оформляет ж.д. документы, ведет постоянную работу с диспетчерским сектором станции (маневровые работы по подаче-уборке вагонов), отслеживает вагоны, отгруженные в филиалы (работа в тесном контакте с диспетчером Отдела грузовых перевозок Департамента логистики), запрашивают у диспетчера Отдел грузовых перевозок Департамента логистики и экспедиторских компаний дислокацию вагонов отгруженных непосредственно в их филиалы, предупреждает вовремя Директора филиала о прибытии вагонов в выходные или праздничные дни для обеспечения выгрузки вагонов, то все эти меры приносят желаемый результат в виде сокращения времени простоя вагонов.

Немного сложнее складывается ситуация в РЦ ГК «Alina» в городах Актобе, Семей и Алматы, ведь в данном случае в РЦ ежедневно идет выгрузка и погрузка большого количества вагонов, и оперативность логистов здесь выходит на первый план. Мы должны работать с экспедиторскими компаниями по принципу: «Сегодня заявка, завтра вагоны!». Логисты РЦ должны своевременно и максимально оперативно вносить в систему «Логистика» все данные об отгруженных и выгруженных вагонах, а также корректно планировать заявки на вагоны в Национальную компанию «Казахстан Темир Жолы».

Хочется особо выделить некоторых наших логистов по филиалам, работающих без сверхнормативных простоев вагонов:



1



2



3



4



5



7



12



12



11



1) Владимир Скорняков, специалист по логистике, Дивизион «Alina Trade», филиал г. Шымкент

2) Ольга Маркина, специалист по логистике, Дивизион «Alina Trade», филиал г. Караганда

3) Александр Ковшов, специалист по логистике, Дивизион «Alina Trade», филиал г. Петропавловск

4) Наталья Анфимова, специалист по логистике, Дивизион «Alina Trade», филиал г. Кокшетау

5) Женис Семгалиев, специалист по логистике, Дивизион «Alina Trade», филиал г. Атырау

6) Рустам Холматов, специалист по логистике, Дивизион «Alina Trade», филиал г. Уральск

7) Айбек Избасар, специалист по логистике, Дивизион «Alina Trade», филиал г. Кызылорда

8) Дмитрий Пегин, специалист по логистике, Дивизион «Alina Trade», филиал г. Алматы

9) Евгений Романов, специалист по логистике, Дивизион «Alina Trade», филиал г. Алматы

10) Ермек Нукибаев, специалист по логистике, Дивизион «Alina Trade», филиал г. Семей

11) Алмас Шаргазин, специалист по логистике, Дивизион «Alina Trade», филиал г. Актөбе

12) Александр Шукаев, Начальник отдела логистики, Дивизион «Alina Trade», филиал г. Актөбе

О некоторых из них мы расскажем подробнее:

**ЕВГЕНИЙ ПОТАПОВ,**  
**Специалист по логистике,**  
**Дивизион «Alina Trade»**  
**г. Кустанай**



Евгений работает в компании с 2006, с основания филиала, «с нуля» налаживал работу в логистике. 10 лет проработал в одной

## Работать нужно согласно правилам и процедурам, так как процедуры позволяют упростить и облегчить решение поставленных задач, и упорядочивают работу

из крупных компаний Казахстана, вырос в той компании от рабочего до ведущего специалиста по таможенному оформлению. Готов брать на себя дополнительную ответственность, не боится работы, болеет за общее дело, неравнодушен к результатам и общим достижениям Компании. «Отдаваться полностью работе» – его жизненное кредо.

– В работе действительно важна полная самоотдача, – говорит о себе Евгений. – Я привык видеть во всем позитив, от работы получаю удовольствие, а если замечаю какие-то минусы, сразу пытаюсь превратить их в плюсы, и рассматриваю их как задачу, которую нужно обязательно решить, получив бесценный опыт.

7 лет назад Евгений «заразился» алиновским духом, и с тех пор его сердце принадлежит Компании. Ценит стабильность, введение новшеств, постоянное планомерное движение вперед. Компания шагает в ногу со временем, и он гордится этим. Личные качества человека являются основными критериями оценки его жизни и работы. Ответственность и дисциплину Евгений считает своими наиболее сильными сторонами.

– Работать нужно согласно правилам и процедурам, так как процедуры позволяют упростить и облегчить решение поставленных задач, и упорядочивают работу, – уверен он.

Евгений видит себя только в логистике и планирует продолжать развиваться в этом направлении.

**Каждому сотруднику важно быть честным перед собой и Компанией, ведь имидж Компании делает каждый ее сотрудник.**

– Мои жизненные принципы: всегда расти своей сфере, гармонично развиваться как в работе, так и в личных качествах, ставить цель и добиваться ее

несмотря ни на что. Для меня важно быть честным перед собой и Компанией, и я убежден, что имидж Компании делает каждый ее сотрудник. Хочу поздравить с Наурызом и всеми прошедшими праздниками коллег, желаю всем Алиновцам крепкого здоровья, высоких побед в новых идеях. И пусть Алиновский дух с каждым годом только укрепляется!

**АРМАН БАЙМАГАМБЕТОВ,  
Специалист по логистике,  
Дивизион «Alina Trade»**



**г. Астана**

Арман работает в нашей Компании чуть меньше года, за это время он зарекомендовал себя как отличный сотрудник. При выборе места работы для него основными критериями были имидж Компании, качество продукции, отзывы об «Alina», а сейчас он понимает, что огромный плюс Компании – еще и отличная команда.

– Я был очень удивлен, что, проработав менее года, уже был выделен, как один из лучших. Конечно, это очень приятно. Когда я пришел в Компанию, в нашем филиале нужно было многое сделать в плане логистики. Можно сказать, что за это короткое время мне удалось решить очень много вопросов и наладить работу в отделе, сказался мой большой опыт в профессии и слаженная работа всех коллег.

Для меня главный принцип в работе – это работать только на 100% и выше, доводить начатое дело до конца и постоянно совершенствовать свою работу, по-полнять свои знания. Из личных качеств основными считаю порядочность и пунктуальность. В каждой профессии наверняка есть приятные моменты и специфические сложности, и это нормально. Плюсом моей профессии является сама специфика специальности, постоянное общение с самыми разными людьми, мобильность. Сложность в том, что на логистах всегда лежит большая ответственность, порой необходимо умение быстро принимать решения. Хотя, наверное, это необходимо в каждой профессии, и я рад, что меня окружают профессионалы.

**Проблему с простоями вагонов, как и любые другие проблемы логистики, мы сможем решить только сообща, совместными усилиями производственных площадок ГК «Alina». Оценкой данной совместной работы будут результаты сезона 2013 года.**

Арман сумел на деле доказать, что его жизненный принцип: «Ставить перед собой цель и несмотря ни на что достигать ее», работает и помогает ему достигать высот и расти на благо Компании.

Хочется добавить, что проблему с простоями вагонов, как и любые другие проблемы логистики, мы сможем решить только сообща, совместными усилиями производственных площадок Дивизиона «Alina Pro», Департамента логистика ГК «Alina» и торговыми подразделениями Дивизиона «Alina Trade». Оценкой данной совместной работы будут результаты сезона 2013 года.

**Благодарим за подготовку материала  
Василий Усенко,  
Директор Департамента логистики,  
ГК «Alina»  
Светлана Усольцева  
Специалист ОУП  
Дивизион «Alina Trade»,  
г. Алматы**

ТЕРРИТОРИЯ ГОРОДА МАСТЕРОВ

# КТО ОТ КОГО ЗАВИСИТ



С. Н. Д. Е.

МАСАНЧИ 67А,

С. И.



**Производство – сложный и прекрасный механизм. Чтобы этот механизм исправно работал, нужны усилия настоящих мастеров. Работники нашего ремонтно-механического цеха – как раз такие мастера на все руки. Мы гордимся ими и их достижениями!**



### БУДНИ РЕМОТНО-МЕХАНИЧЕСКОГО ЦЕХА

Откровенно говоря, меня всегда интересовало производство: было очень интересно смотреть на то, как что-то производят, сам процесс перевоплощения материала в готовую продукцию или вещь. Это как перевоплощение гусеницы в красивую бабочку, и, конечно же, не случайно эта эмблема знакома всем сотрудникам Группы компаний «Alina».

Миллионы отливок на готовой продукции, миллионы мешков с изображением бабочек движутся с территории завода, чтобы принести людям красоту и домашний уют. Но для этого приходится много трудиться.

Завод Дивизиона «AlinaPro» – сложный организм, в котором много подразделений и служб. Одна из таких служб – это служба ремонтно-механического цеха (РМЦ), и все его сотрудники.

Наша первая задача – чтобы все работало и не ломалось. Конечно, эта картина слишком идеальна, ведь мы все понимаем, что без поломок не обходилось еще ни одно творение рук человеческих, тем более на производстве. Но стремимся мы именно к такому идеалу. Нашей второй задачей яв-



ляется своевременный ремонт вышедшей из строя техники. Причем отремонтировать все необходимо качественно, и конечно – в кратчайшие сроки, а также своевременно произвести планово-предупредительный ремонт. Но это еще не все. Мы постоянно улучшаем и дорабатываем, модернизируем и устанавливаем новое оборудование, совершенствуя наш завод и увеличивая мощь производства.

Производство – это трудный, сложный и кропотливый процесс, труд сотен рабочих, и в их числе – мы.

Многие из нас неоднократно видели гонки «Формула 1». Это красивое зрелищное шоу, когда гонщик одерживает победу, и с ним радуется вся его команда. Победа в гонке есть слаженный и умелый труд всех участников ремонтной бригады – это они меняют неисправные узлы, стершиеся колеса, заправляют горючим пустой бак, проверяют все узлы сложной машины. Успех гонщика находится в прямой зависимости от профессионального труда его команды.

Девиз нашей Компании – «Поверь в себя и побеждай!». Приятно знать, что в каждой такой победе есть и наша доля, вклад нашего ремонтно-механического цеха.

### ПРОИЗВОДСТВО – КАК МНОГО В ЭТОМ СЛОВЕ!

Конечно же, как ни рассказывай, но на производство лучше посмотреть своим собственными глазами. Завод производит продукцию, а мы разрабатываем и производим для завода уникальные узлы и запчасти и осуществляем их последующий монтаж.

Сотрудники РМЦ – это brave ребята, мастера своего дела, производящие слесарные, токарные, сварные и фрезерные работы, причем труд каждого – это наш общий успех, мы зависим друг от друга, мы – одна команда!

Несмотря на то, что у каждого из нас свои задачи и навыки

в определенной сфере деятельности, фразеологизм «Мастер на все руки» – это наша каждодневная реальность. Интересно заметить, что эта поговорка родилась в профессиональной среде перчаточников. Они называли «Мастером на все руки» умельца, который мог сделать перчатки на любую руку. А в наши дни смысл этого выражения иной: «Мастер на все руки» – это человек, который умеет если и не все, то очень многое.

Говоря о рабочих РМЦ, в этом сомневаться не приходится: нужно произвести сложную сварную работу – пожалуйста, выточить «хитрый» узел – легко, произвести фрезерную работу – нет проблем, ну а собрать разобрать, настроить и отрегулировать каждый слесарь готов и всегда!



Поэтому, несомненно, исправный завод – наша прерогатива, и каждый будний день тому доказательство. Мы – звено большой цепи, а целостность цепи, как известно, зависит от всех ее звеньев. Помня об этом, мы искренне желаем, чтобы каждое звено нашей общей цепочки успеха регулярно обеспечивало и поддерживало каждое последующее.

**Максим Маед,  
Мастер РМЦ  
Дивизион «Alina Pro»,  
г. Алматы**

# Социальный ПАКЕТ

## – ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ



Преимущества нашей с вами Компании «Alina» как работодателя очевидны. Дополнительным плюсом «Alina» на рынке труда является социальный пакет, предоставляемый сотрудникам Компании. Расширение социального пакета вызвало горячее одобрение Алиновцев, ведь наша Компания значительно расширила перечень социальных благ для сотрудников в 2013 году. В связи с этим у сотрудников возник ряд вопросов, ответы на которые давались в индивидуальном порядке. Ответы на наиболее распространенные вопросы опубликованы в этой статье.

Давайте начнем по порядку.

Важно понимать, что обеспечение социального пакета, как такового, не регулируется трудовым законодательством и не является обязанностью Работодателя. Социальный пакет подразумевает предоставление работодателем **дополнительных социальных благ** сотрудникам, и его внедрение может рассматриваться только как Добровольная Инициатива Работодателя.

Ответы на наиболее популярные вопросы:

**«Какие цели преследует Компания при расширении социального пакета, и почему готова инвестировать значительную сумму из своего бюджета на социальные блага?»»**

**«Основные цели:**

- обеспечение конкурентоспособности Группы Компаний «Alina» на рынке труда;
- 2. повышение мотивации персонала на долгосрочные трудовые отношения с Компанией;
- 3. мотивация сотрудников на профессиональный и карьерный рост внутри Компании»

**Для справки, бюджет социального пакета на 2013 г. только по новым внедренным льготам составляет порядка 1,5 млн. долларов для сотрудников Группы Компаний «Alina» всех уровней.**

**«На основании чего определен перечень льгот социального пакета, почему именно эти льготы, а не какие-либо другие?»»**

«Для начала напомним основной перечень предоставляемых Компанией социальных льгот в 2013 году:

1. Частичная оплата стоимости питания (тариф в зависимости от региона) – для сотрудников 7-8 уровня (младший специалист/ квалифицированный/неквалифицированный работник);
2. Медицинское страхование- для сотрудников 1-6 уровня (топ-менеджеры/ руководители среднего звена/ ключевые менеджеры/ведущие специалисты/специалисты);
3. Предоставление выходного дня по случаю свадьбы (все сотрудники Компании);
4. Аренда футбольного поля для футбольных клубов Компании (Алматы, Семей);
5. Годовые абонементы в фитнес-центр (для топ-менеджеров Компании);
6. Предоставление в пользование служебных автомобилей (для топ-менеджеров Компании);
7. Скидка 10% на услуги Горного курорта «Лесная сказка» для всех сотрудников Компании;
8. Скидка 10% на продукцию, производимую ГК «Alina» для всех сотрудников Компании;
9. Материальная помощь на погребение по случаю смерти сотрудника или близкого родственника сотрудника;
10. Оплата корпоративной мобильной связи (согласно процедуре);
11. Бесплатная Развозка для сотрудников на всех Базах Компании.

При принятии решения по наполнению социального пакета использовались данные внешних отчетов о тенденциях рынка труда таких известных компаний, как «Эрнст энд Янг» и «Мерсер» (отчеты этих компаний отражают, в том числе, тенденции социальных льгот, предлагаемых другими работодателями), данные отчеты приобретаются нашей Компанией ежегодно. Нами был проведен сравнительный анализ социальных пакетов других крупных иностранных и казахстанских компаний и нашей Компании, по результатам которого и были сформированы и утверждены предложения на 2013 г.. Внедренные льготы являются наиболее распространенными в других крупных и известных компаниях-работодателях.

### **Почему социальный пакет отличается в зависимости от категории персонала, а не единый для всех сотрудников?**

«Такой подход определен несколькими факторами:

1. Практика других компаний и рынка труда предполагает дифференцированный (различный) подход к социальному пакету в зависимости от уровня персонала, а мы, как уже было указано выше, исходим из практики других компаний-работодателей
2. Базовые потребности персонала на разных уровнях разные, и, как правило, важнее, например, рабочему и производственному персоналу обеспечить возможность питания и бесплатной развозки, а не предоставление корпоративной сотовой связи.
3. Выгодность для Бизнеса является также основополагающим подходом, поэтому те или иные виды льгот предусмотрены с точки зрения обеспечения сотрудников дополнительными ресурсами для решения

их профессиональных задач (например, такие льготы как ГСМ, сотовая связь и пр).

4. Также различный социальный пакет позволит Компании мотивировать сотрудников на карьерный рост внутри Компании. Как правило, социальные блага хотят получить все сотрудники, а брать ответственность и расти до уровня менеджеров высшего звена готовы немногие. В данном случае Компания рассчитывает заинтересовать сотрудников, в том числе, благодаря различным программам социальных благ.

Также хочется отметить, что если смотреть через призму затрат, то на возмещение 50% стоимости питания рабочего персонала предусмотрено около 40% (порядка 600 тыс. долларов) от общего бюджета социального пакета, на медицинское страхование – около 30% (порядка 450 тыс. долларов), на затраты по приобретению абонементов в фитнес-центр и предоставлению автомобилей в корпоративное пользование – около 18% (270 тыс. долларов) и 12% (180 тыс. долларов) – на остальные льготы».

### **Предусмотрены ли льготы для временных сотрудников Группы Компаний «Alina»?**

«Нет, социальные льготы для временных сотрудников (принимаемых, как правило, в период сезона апрель-октябрь) не предусмотрены».

### **Предоставляются ли социальные льготы сотрудникам, находящимся на испытательном сроке?**

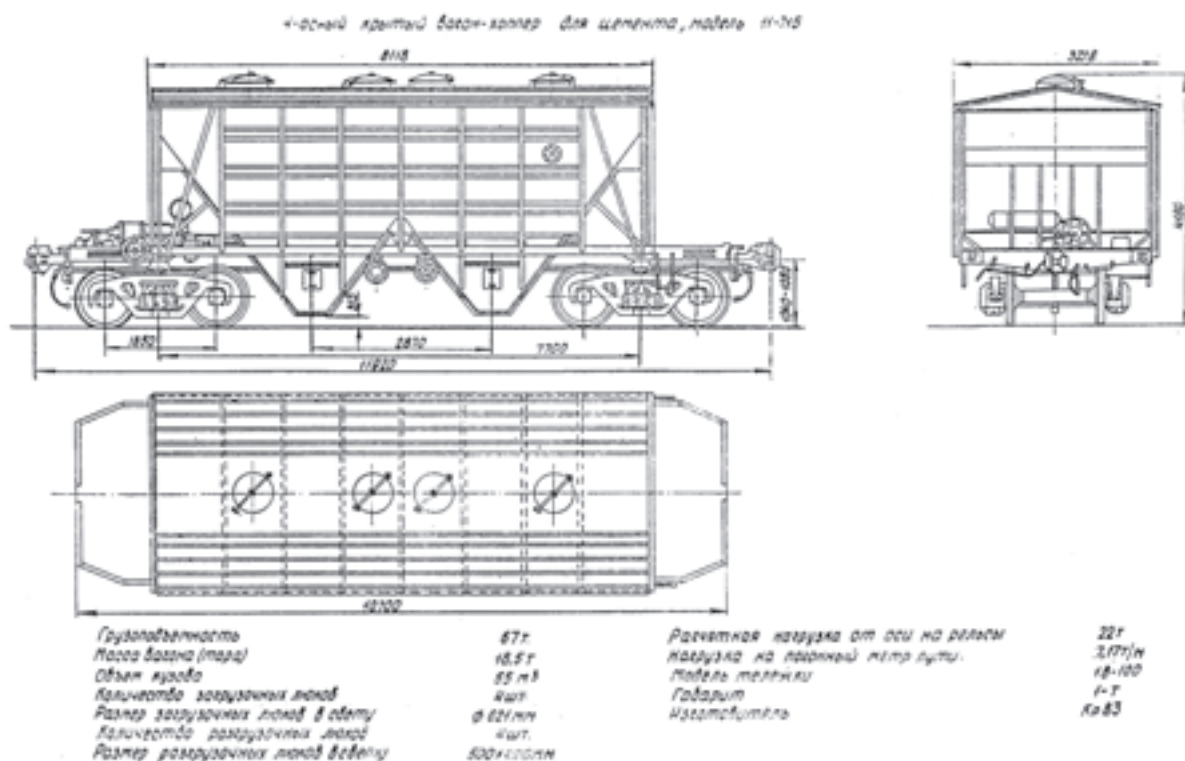
«Весь перечень предусмотренных льгот, предоставляется, в том числе, на испытательном сроке, за исключением медицинского страхования и предоставления лимита на корпоративную сотовую связь (на испытательном сроке выставляется лимит согласно процедуре не в полном объеме). К медицинскому страхованию сотрудник подключается в следующем месяце (например, в марте закончился испытательный срок, с апреля он будет подключен к страховке)»

Таким образом, хочется обратить особое внимание на то, что Компания «Alina» как Работодатель имеет неоспоримые преимущества на рынке труда, а именно, наша Компания – стабильная, Лидер отрасли, с конкурентоспособными заработными платами и социальным пакетом, Компания, предоставляющая хорошие условия (технику, оборудования, рабочие места) для выполнения сотрудниками профессиональных обязанностей и для решения задач Бизнеса. Компания готова и делает инвестиции в персонал, ожидая при этом качественного исполнения должностных обязанностей от сотрудников и достижения запланированных результатов Компании.

**P.S. В случае возникновения дополнительных вопросов по социальному пакету на 2013 г. обращайтесь в отдел управления персоналом вашего дивизиона.**

**Ульяна Сут,  
Директор департамента  
по управлению персоналом,  
ГК «Alina»**

# Контроль поставок и прием на склад



**В КОМПАНИИ СЛУЧИЛОСЬ ЧП** – пропали 2 вагона с белым цементом. Не то, чтобы эти два вагона были отправлены поставщиком в адрес филиала Дивизиона «Alina Pro» в Алматы, но потерялись в пути. Нет, все вагоны с белым цементом благополучно зашли на СВХ (склад временного хранения), но цемента, поступившего на склад филиала, оказалось на 2 вагона меньше, чем нам отправил поставщик. Каким-то образом цемент пропал на пути следования груза с СВХ до филиала. Каким? Надеемся, разберутся компетентные органы, в которые будет подано заявление о возбуждении делопроизводства по факту хищения. А мы зададимся вопросом: почему это стало возможным в нашей Компании?

Сначала немного о системе контроля поставок.

### **КОНТРОЛЬ ЗА ИСПОЛНЕНИЕМ УСЛОВИЙ ДОГОВОРА И ЗА ХОДОМ ПОСТАВКИ ТОВАРА**

Эффективное ведение предпринимательской деятельности во многом зависит от надлежащего и своевременного исполнения сторонами принятых на себя обязательств по договорам. Именно поэтому организация текущего контроля за исполнением условий договора и за ходом поставки товара является важным элементом повседневной коммерческой работы.

Контроль поставок включает в себя отслеживание поставки, начиная с подтверждения поставщиком получения заказа, согласования условий поставки и кончая проверкой своевременности отгрузки и доставки заказанной продукции перевозчиком.

Контролю подлежат наличие и правильное оформление товарно-транспортных накладных и прочих сопроводительных документов:

1) спецификации, которая прилагается к договору поставки и является его неотъемлемой частью, и содержит информацию о количестве, цене, общей стоимости и сроках поставки.

2) сертификата соответствия, который является гарантией качества товаров, а также их безопасности для конечного потребителя и для окружающей среды, если поставляемый груз в соответствии с действующим законодательством необходимо сертифицировать.

- грузовые и таможенные документы, если поставка осуществлялась в рамках ВЭД (внешнеэкономической деятельности).

Эти действия позволяют надежно обеспечить бесперебойное и своевременное поступление сырья в предусмотренном договором количестве и соответствующего качества.

Контроль над исполнением условий договоров поставки можно вести с помощью электронного журнала, в котором на основании сопроводительных документов ответственным сотрудником ДЛ (департамента логистики) будут фиксироваться данные о сроках отгрузки, поступлении сырья/материалов/товаров, случаи нарушений поставщиками условий заключенных договоров. Систематизированная и актуальная информация о выполнении условий договора поставки даст возможность предпринять своевременные и эффективные меры воздействия на недобросовестного поставщика, включая предъявление претензий.

### **ВХОДНОЙ КОНТРОЛЬ ПОСТАВОК НА СКЛАДЕ**

На пути следования груза от поставщика происходит передача ответственности за сохранность груза по количеству и качеству между участниками логистического процесса, причем не только от одного владельца к другому, но и к посредникам – перевозчикам, экспедиторам, СВХ. И, хотя Компания не может контролировать наличие персональной материальной ответственности конкретных участников процесса, ее интересы на данном этапе защищены условиями договора.

Но в тот момент, когда груз становится собственностью Компании, возникает дилемма. С одной стороны без возложения материальной ответственности

на конкретных сотрудников ДЛ сложно обеспечить сохранность груза до его прибытия на склад. С другой, для сотрудника ДЛ, являющегося участником логистического процесса и имеющего статус материально ответственного лица, приоритетной становится не скорость, надежность, срок, а соответствие груза по количеству и качеству данным сопроводительных документов. И здесь необходимо находить компромисс между двумя равнозначными задачами: обеспечение необходимой динамики процесса и сохранности материальных ценностей.

На наш взгляд, наиболее результативной будет четкая организация входного контроля, который подразумевает приемку груза по количеству и качеству материально-ответственными сотрудниками складов. Порядок приемки, кроме нормативно-законодательных актов РК, должен быть регламентирован внутренними нормативными документами. В Компании «Alina» такими документами являются, например, QP-2 «Прием хранения отпуск сырья со склада (ССС)», QP-97 «Прием хранения отпуск сырья со склада (ЛКП)», QP-131 «Движение ТМЗ в ГК Alina».

**Впереди сезон 2013 года, а значит – практически постоянный аврал. И, чтобы не совершить ошибок в условиях сезонного напряжения, всем сотрудникам Компании нужно только строго следовать требованиям ВНД (внутренних нормативных документов), или здравому смыслу там, где их еще нет, быть профессионалами и приложить чуть-чуть сердца к выполняемой работе.**

К сожалению, ЧП, случившееся в Компании, стало возможным из-за отсутствия механизма контроля за исполнением договоров и неисполнения требований операционно-хозяйственного учета к процессу приема груза и к документообороту как со стороны сотрудников ДЛ, так и со стороны сотрудников филиала.

Во многих компаниях обычной в таких случаях является практика возмещения ущерба всеми участниками процесса, таким было первоначальное решение и в нашей Компании. Но Президентом ГК «Alina» было принято решение ограничиться предупреждением. Решение, основанное на твердом убеждении, что нашим людям достаточно слов для изменения своего отношения к делу.

Впереди сезон 2013 года, а значит – практически постоянный аврал. И, чтобы не совершить ошибок в условиях сезонного напряжения, всем сотрудникам Компании нужно только строго следовать требованиям ВНД (внутренних нормативных документов), или здравому смыслу там, где их еще нет, быть профессионалами и приложить чуть-чуть сердца к выполняемой работе.

**Элеонора Исакова,  
Начальник Отдела внутреннего аудита  
и бизнес-процессов,  
ГК «Alina»**

# ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА РЕМОНТА: Плиточные клеи

По большому счету, плиточный клей должен решать довольно простую задачу – приклеить плитку. Но если подходить к процессу (и к продукту) основательно, то возникает ряд требований. Это хорошая адгезия, устойчивость к сползанию плитки, пластичность, легкость при нанесении и т.д. Все эти свойства влияют на скорость работ и качество укладки плитки.

Клеи AlinEX выдерживают все эти требования. При испытаниях клея AlinEX в лаборатории, приклеиваемая плитка нагружается специальными грузиками, вес которых должен в три раза превышать вес плитки – при этом плитка не должна сползать. И плитка не сползает. Перед началом облицовки обязательно проверяют горизонтальность пола при помощи строительного уровня. При укладке плиток на пол допускается расхождение между уровнем и подготовленной поверхностью в 10 мм. Дефекты стяжки устраняют путем срубания или выравнивания слоем раствора. Далее цементную стяжку очищают от пленки, для этого используют стальные щетки. Бетонное основание насекают на глубину 2-5 мм. При креплении плиток на вертикальные поверхности допустимы отклонения не более 3 мм на 1 м высоты помещения. Непосредственно перед укладкой плитки основание увлажняют и грунтуют AlinEX Primer. В том случае, когда стены из кирпича (или бетона) имеют значительные отклонения от вертикали в отдельных местах, глубокие трещины, раковины, то выступающие места на них срубают, трещины и раковины заделывают. Затем всю поверхность штукатурят AlinEX Uniplaster. Через 7 суток приступать к монтажу плитки.

Если основание гладкое (например, бетон), необходимо сделать насечки при помощи молотка и зубила, либо специальным топориком.

**!** *Замачивать плитки – лишнее. Рекомендуется протереть мокрой тряпкой нижнюю (рабочую) часть плитки, для того, чтобы удалить транспортную пыль.*

Укладку плиток необходимо начинать с самого просматриваемого места (например, от входа), а подрезки оставлять на самое незначительное (которое не бросается в глаза), где есть выемки, полки, углы и т.д.

Помните, если основание пола неровное – необходимо произвести выравнивание, применив цементный наливной пол для первоначального выравнивания основания по маякам - AlinEX Level 1. Не стоит выравнивать основание клеем (при больших перепадах – выше 20 мм) – это и дорого и неправильно. Плиточный клей предназначен для приклеивания плитки, а не для устройства стяжки. Не ранее, чем через 2-5 суток (в зависимости от температуры и влажности помещения) после устройства «чернового пола» приступаем к укладке напольной плитки. Плитку на пол следует выбирать с учетом истираемости плитки (т.е. пешеходной нагрузки плитки) и прочности самого материала плитки. Если плитка будет и на стенах, и на полу (например, ванная комната), то швы плиток настенных и напольных не будут совпадать (хотя бы из-за большего размера напольной плитки). Как решить эту проблему? Я бы сделал так: сделал бы разметку напольной плитки по диагонали, таким образом, разница швов визуально не будет заметна. Кстати, дополнительным решением (как избежать разбежки швов) будет применение декоративного керамического плинтуса.

## Правила использования плиточных клеев:

- 1** *Клей наносится на поверхность, затем надо зубчатым шпателем (или затиром) «задозировать» толщину наносимого слоя клея. Назначение зубчатого шпателя – равномерно распределить клей для того, чтобы клей был на 100% рабочей поверхности плитки. Кстати, зубчатый шпатель подбирается очень просто – размер «зуба» = толщине плитки.*
- 2** *Укладку настенной плитки (первый горизонтальный ряд) рекомендуется начинать «от уровня глаз». Начинать с центра стены и укладывать сначала влево, затем вправо (это не принципиально, можно и наоборот, как удобно).*
- 3** *Периодически проверять «клейкость» раствора на поверхности, например, пальцем. Если при соприкосновении пальцев*

*есть клейкость раствора, то клей рабочий и можно продолжать укладку плитки. Если нет клейкости, значит клей «подветрился» и клеить плитку на такой раствор нельзя. Поэтому нет смысла наносить клей на большие участки (например, больше 1 кв.м.).*

## 4 При работе с тяжелой плиткой клей наносит на основание и на плитку.

Давайте коротко обозначим, для чего нужна столь широкая линейка клеев AlinEX. С одной стороны, AlinEX предлагает много видов клеев и не понятно для чего. Казалось бы, клей все на один «универсальный». Но с другой стороны, каждый продукт должен решать определенную задачу, так например, клей для тяжелой плитки AlinEX SET 302 разработан специально с учетом требований к определенному виду работ, и тонкую керамическую плитку небольших размеров может просто «порвать». Итак, ниже представлено простое разделение плиточных клеев AlinEX по их назначению:

**AlinEX SET 300.** Клей на цементном связующем, предназначен для работ с обычной керамической плиткой среднего размера.

**AlinEX SET 301.** Пластичный и прочный клей на цементном связующем, предназначен для работ с плитками размерами выше среднего, в том числе керамогранита. Больше время корректировки плитки. Также подходит для полов с подогревом.

**AlinEX SET 302.** Клей на цементном связующем, разработан для работ с тяжелой плиткой и каменных плиток больших размеров. Клей особо усиленный, поэтому основание для работ с данным клеем (и выбор плитки в том числе) должно быть прочным. Также данный клей применяется для облицовки плиткой бассейнов и фонтанов. Также подходит для полов с подогревом.

**AlinEX SET 305.** Белый клей на основе цемента. Разработан для приклеивания мозаичной прозрачной плитки. Применяется в бассейнах, фонтанах, а также в помещениях с резким перепадом температур (например, морозильные камеры). Также подходит для полов с подогревом.

**AlinEX SET 307.** Клей на цементном связующем для системы скрепленной теплоизоляции. Предназначен для приклеивания утеплителя на оштукатуренную поверхность и тонкослойного оштукатуривания плит утеплителя под дальнейшую декоративную отделку или покраску.

**AlinEX SET 308.** Жаростойкий клей на цементном связующем. Разработан для оснований, подверженных нагреву, таких, как, камины, дымоходы, полы с подогревом и т. д.

**AlinEX SET 310.** Клей на цементном связующем, разработан для тонкослойной кладки блоков и плит из ячеистого бетона.

**AlinEX UNIFIX.** Гипсовый клей, предназначен для укладки керамической плитки в сухих помеще-

ниях. Кстати, на AlinEX Unifix очень удобно клеить гипсокартонные листы, например на откосах, колоннах, или реализовывать более сложные дизайнерские решения. Также на AlinEX Unifix осуществляется крепеж декоративных элементов из пенополистирола и экструдированного пенополиизола (галтели, розетки под люстры, пилястры и т.п.). В местах с отсутствием влажности можно клеить плитку на гипсокартон. У AlinEX Unifix (несмотря на то, что клей гипсовый) очень высокие прочностные показатели.

**!** В местах с повышенной влажностью рекомендуется устанавливать ГКЛ только в том случае, если на поверхности будет сделано гидроизоляционное покрытие (даже если ГКЛ влагостойкий).

**AlinEX FUGEN.** Смесь на цементном связующем для заполнения швов между керамическими и клинкерными плитками. Заполнение швов производить не ранее чем через 24 часа после укладки плитки при температуре выше +18°C. Если температура ниже +18°C, то приступать к заполнению швов через 48 часов. Перед тем как приступить к приготовлению смеси, ознакомьтесь с инструкцией завода изготовителя на упаковке продукта. Приготовленная смесь должна быть пастообразной консистенции, не стоит готовить раствор «пожиже», это неправильно и во время работ по заполнению швов доставит только неудобства. К тому же, это приведет к снижению прочности заполненного шва. Не забывайте соблюдать правило двойного перемешивания продукта. Т.е. после перемешивания смеси надо выждать 5 мин. и еще раз перемешать. Это правило относится ко всем продуктам AlinEX, только технологическая пауза (время между первым и вторым перемешиванием) различается в зависимости от выбранного продукта. Поэтому рекомендую внимательно ознакомиться с инструкцией на упаковке.

Для того, чтобы швы были одинаково ровными (и для удобства в работе), рекомендуется применять пластмассовые крестики. Перед заполнением швов крестики удалить.

## Типичные ошибки при использовании плиточных клеев:

**ОШИБКА 1: Плитка отлетает вместе с клеем.**

**Причина:** Не удалена старая краска с основания, пыль, старая шпатлевка.


**Как этого избежать:** Тщательно подготовить основание, удалить слабодержащиеся фрагменты с основания.

**ОШИБКА 2: Плитка отлетает без клея.**

**Причина:** Плитка наносилась на подсохший клей.

**Как этого избежать:** Не клеить плитку на подсохший клей, работать на небольших участках.

Материал подготовлен на основе книги «Золотые правила ремонта»



# В НОВЫЙ ДЕНЬ – С НОВЫМИ УСПЕХАМИ!

**На сегодняшний день наше производство по-прежнему не имеет аналогов по выпуску мраморных наполнителей, таких как мраморная мука, мраморная крошка и микроальцит. С каждым годом у нас ведутся работы по расширению и увеличению производимой продукции, так как спрос с каждым годом становится все больше**

Закупается новое оборудование, строятся новые складские помещения, открываются новые позиции по продукции, делая наше производство еще мощнее, чем прежде. Не стоит забывать и про тяжелый труд, в который каждый наш сотрудник вкладывает всю свою душу.

**НУРЛАН ОМАРГАЛИЕВ, Начальник производственного цеха Дивизион «Alina Pro», филиал г. Семей (ТМН):**

- Мы имеем огромный потенциал для дальнейшего успешного роста, и это прекрасно. Завод постоянно развивается, мы не стоим на месте. Руководство ищет новые пути и ставит перед Компанией и всеми нами, Алиновцами, новые задачи. Мы знаем: даже если что-то кажется очень сложным, и порой – просто невыполнимым, достаточно приложить усилия, и все становится на свои места. Все возможно и выполнимо, все удастся, как было запланировано, пусть порой и с небольшими поправками.

В 2012-ом году мы начали работу по запуску производства окрашивания мраморной крошки. В марте 2013 уже заработала новая линия по производству мраморной крошки, которая во много раз увеличи-

ло объемы выпускаемой продукции.

Важно отметить, что оборудование собирали и монтировали наши, Алиновские мастера, наш надежный и профессиональный РМЦ. Огромный вклад в общее дело внес Начальник РМЦ Александр Проценко, мастер Валерий Терехин и прочие наши ребята.

После наладки и окончательной настройки оборудования увеличение объема производства создало новые рабочие места, делая тем самым наш дружный коллектив еще больше, чем прежде. Сегодня производство уже работает в три смены! Мы набрали дополнительный персонал, из Алматы приезжал Агзам Ахметов, обучал наших сотрудников, помог с запуском.

Конечно, новое оборудование и новые люди двигают наше общее дело вперед, и подобный прогресс хорошо заметен. С каждым годом производство меняется в лучшую сторону, и я рад, что наш филиал вносит в это благородное дело свою долю.

**Нурлан Омаргалиев,  
Начальник производственного цеха  
Дивизион «Alina Pro», филиал г. Семей**



# Творчество должно быть в рамках ГОСТ-а!



Как-то мудрого Дун Чжуншу, основавшего школу конфуцианства, благодаря которой учения Великого Мудреца дошли до наших дней, спросили: «Кого из своих учеников ты больше всех ценишь? Кто тебе важнее всех?» Дун Чжуншу протянул спрашивающему руки, улыбнулся, и сказал: «Посмотри на мои пальцы. Какой бы ты ни отрезал – все равно покалечишь. Запомни, важен – каждый. Неважных людей нет!»

В настоящей Компании-семье важна работа каждого сотрудника, независимо от занимаемой им должности. Поэтому каждый Алиновец, понимая это, стремится принести на своем месте максимальную пользу. А мы, в нашей рубрике «Персона», рассказываем о людях, сумевших принести Компании реальную пользу. Сегодня мы поговорим об инновациях и высоких технологиях, и о нашем с вами коллеге, Агзаме.

**Старшего технолога Дивизиона «Alina Pro» Агзама Ахметова**, занимавшегося запуском нового производства в г. Семее, о котором мы уже рассказали в этом номере, знает в Компании практически каждый. Агзам – и ученный-технолог, и художник-творец от природы, соединяет в себе все качества, необходимые настоящему изобретателю: огромный багаж знаний, математически структурированное мышление, творческую натуру и прекрасное чувство юмора вкупе с критическим взглядом на жизнь, самого себя и свою работу. Именно его умением подмечать слабые места и несоответствия, четко очерчивать задачи и добиваться самых лучших и оптимальных решений уже не раз способствовали росту Компании. Кто хорошо знает Агзама помнит, как он, в лучших своих традициях, уверяет: «Творчество должно быть в рамках ГОСТ-а и приносить реальную пользу. Если оно повышает добавочную стоимость – вот тогда это правильное творчество!»

Несмотря на подобные высказывания, Агзам – романтик. Не раз он покупал все необходимое на свои

деньги и проводил все свободное время в лаборатории, еще во времена работы в НТИЦ над ССС. Зачастую в результате его увлеченности появлялись находки и инновации, уже внедренные в производство нашей продукции.

Сейчас Агзам занимается разработкой технического регламента под новое производство, в запуске которого он принимал участие. Раньше Компания закупала окрашенную крошку для той же продукции Desorex, так что собственное производство – очень важный и серьезный шаг. Сам Агзам тоже в этом уверен:

- Радует, что наша Компания развивает не только новые продукты, которыми занимается НТИЦ, но и принципиально новые направления производства, такие, как та же окрашенная крошка. Новые продукты – это замечательно, и ребята из НТИЦ – молодцы, но технологически по факту ничего не менялось, ведь это, по сути, работа с рецептурами. А вот новое производство – уже прорыв на уровне технологическом. Опять же, с продумыванием принципа окрашивания самой крошки помогли как раз коллеги из НТИЦ – это ближе к ЛКП, поэтому я обратился к ним.

Дальше в планах Агзама – ГКЛ: оптимизация линии и повышение качества. Зная нашего старшего технолога, в том, что все получится, сомневаться не придется!

**Материал подготовила Виорика Бектурганова**

# КОДЕКС МЕНЕДЖЕРА

## КОММУНИКАТИВНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ

### ВЗАИМОПОНИМАНИЕ



#### КОНТАКТ С ЛЮДЬМИ

Умеет Слушать и Слышать, интервьюировать, расположить к себе, завоевать доверие, раскрыть собеседника, умеет подобрать «ключик» к каждому. Говорит с собеседником на понятном для него языке, понимает и чувствует потребности и интересы собеседника.

В любой ситуации способен увидеть разные точки зрения, интересы и проблемы сторон. Эмоционально поддерживает, понимает чувства других людей.

#### РЕЧЬ И ПЕРЕДАЧА ИНФОРМАЦИИ

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



### ОБЩЕНИЕ И СОТРУДНИЧЕСТВО



#### РАБОТА В КОМАНДЕ

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

#### УВАЖЕНИЕ И ДОВЕРИЕ

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





## ПАРТНЁРСТВО

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

## УМЕНИЕ ЛИЧНОСТНО НЕ ВОВЛЕКАТЬСЯ В КОНФЛИКТ

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



## ПЕРЕГОВОРЫ

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



## ЧУВСТВО ЮМОРА

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



Благодарим за участие в фотосессии!

ДОСУГ

# До «Сказки» рукой подать!

Издавна приход весны символизировал начало новой жизни, обновления природы, стремления к постижению неизведанного и преодолению крутых поворотов. Именно с приходом весны в человеке просыпаются скрытые силы, улучшается духовное состояние, а физическое требует активного отдыха. Согласитесь, многие из нас в холодную зиму сидели дома, пока звери зимовали в своих норах и птицы улетали в теплые края. Но вот приходит весна и все оживает: солнышко становится теплым и ласковым, земля – мягкой, настроение улучшается и мысли наполнены яркими красками жизни. Именно в такой уникальный период мы предлагаем всем Алиновцам активный отдых на природе в нашем горном курорте «Лесная Сказка»! Все, кто там побывал, влюбились в это место навсегда!



Еще недавно гости «Лесной Сказки» катались на баллонной трассе, спускались со склонов на лыжах и сноуборде, выдвигали фигурные па на ледовом катке и мылили друг друга снегом. Но сейчас наш горный курорт становится особенно притягательным. В полном единении с природой, в лучах теплого солнышка, на свежем воздухе экологически чистой зоны целебного среднегорья, устроить пикник с сочным шашлычком – сплошное удо-



вольствие.

Алиновцы, побывавшие тут летом, помнят, каким захватывающим приключением для детей и взрослых станет прохождение различных маршрутов веревочных аттракционов «Лесного парка». Здесь можно попробовать свои силы, соревноваться на скорость, открывать для себя новые ощущения и преодолевать страх. Приготовьтесь к тому, что «потеряться» в лесном парке можно часа на два, но выйдя из него, вы будете ощущать себя абсолютным победителем!

Следующим аттракционом, где можно почувствовать адреналин, проверить свои силы и выносливость, является скалодром. Многие Алиновцы его уже оценили, и знают, что он расположен на естественном рельефе и оборудован шестнадцатью скалолазными маршрутами высотой от 18 до 60 метров. Также многие уже успели оценить уникальную трассу Via Ferrata, которые позволяет намного быстрее покорить гору и потратить при этом меньше энергии.

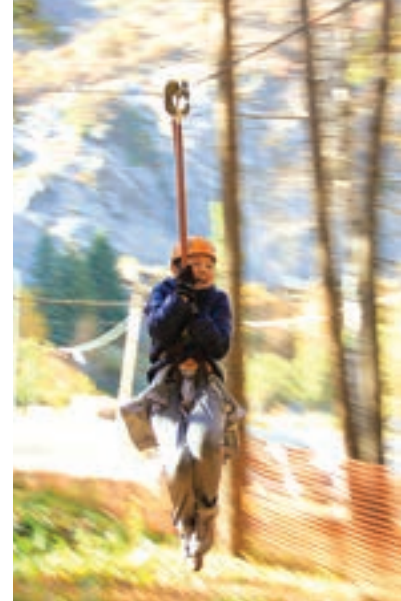
Но самым экстремальным и ярким впечатлением остается супер-троллей «Ой-Карагай». Те Алиновцы, которые уже оценили эти ощущения, знают, что такое на высоте 120 метров от земли преодолеть 560 метров длины буквально за пару минут! Кстати, назвали его «Ой-Карагай» по имени ущелья, которое троллей пересекает поперек.

Что же касается самого ущелья Ой-Карагай, то исследовать его можно более обстоятельно благодаря квадроциклам, конным и пешим прогулкам. Тем, кто любит покорять бездорожья, полноприводные, мощные и комфортные квадроциклы позволят путешествовать в окрестностях ущелья Ой-Карагай, достигая самых уединенных и глухих уголков. Кататься на квадроциклах очень интересно как одному-второму, так и с компанией. Конные прогулки включают в себя большое разнообразие маршрутов, и они постоянно обновляются. Представьте себе поездку верхом по новому конному треку Ущелья Ой-Карагай на Кабанье озеро! Четырехчасовая конная прогулка позволит почувствовать истинное единение с природой, побывать в нетронутых цивилизацией, красивейших уголках ущелья. Самым же



неторопливым и обстоятельным изучением местности являются пешие походы, так называемый треккинг. Многие Алиновцы уже опробовали увлекательные пешеходные маршруты разной сложности в ущелье Ой-Карагай и на

плато Ак-Тас и убедились, что они доступны людям с любым уровнем физической подготовки. Сложные участки оборудованы ступенями, в местах с красивыми видами, расположены смотровые площадки с возможностью привала.



Все, кто помнит наши корпоративы, знают, как легко и захватывающе даются командные игры на природе. Наверное, по этим причинам пейнтбол получил такую огромную популярность. Пейнтбол в «Лесной сказке» не требует специальной физической подготовки, поэтому участвовать может любой человек, допущенный до занятий физкультурой по состоянию здоровья.

«Лесная Сказка» ждет вас, Алиновцы, ведь, приехав сюда однажды, влюбляешься в нее навсегда, и потом каждые выходные стремишься сделать сказочными! И помните, всем Алиновцам предоставляются специальные скидки! Более подробную информацию, прайс-лист аттракционов и ответы на все вопросы вы можете получить на официальном сайте нашей Сказки: [www.lesnayaskazka.kz](http://www.lesnayaskazka.kz) или у своих коллег по телефонам: +7(727) 330-37-21, +7-702-218-33-45.

**Ольга Замятина,**  
Ведущий специалист  
по рекламе и РОС  
Отдел маркетинга и продаж  
Филиал ТОО «Alina-Pro» -  
«Лесная сказка», г Алматы

# С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!



# 6 ЛЕТ



**Знают малый и большой,  
Великан и кроха:  
НАШИ – это хорошо,  
А без НАШИ – плохо!**

Именно так Алиновцы приветствовали веселый, славный и удалой бренд НАШИ, отметивший свой шестой день рождения.

**Кто бы к нам не подошел –  
Мы ему расскажем:  
С НАШИ строить хорошо!  
С днем рожденья, НАШИ!**

Сегодня об успехах, достижениях и планах НАШИ рассказывает Екатерина Иноземцева, директор бренда:

- В день рождения НАШИ в адрес этого бренда было сказано немало теплых слов. Подобные похвалы НАШИ действительно заслужены темпами роста и показателями развития!

Прирост продаж по бренду НАШИ за 2012 год по отношению в 2011 составил в тоннах 58%. Наилучшие результаты по итогам прошлого года показали филиалы в городах: Шымкент (113%), Тараз (92%), Атырау (83%), Семей (81%). В целом же почти все филиалы обеспечили положительный прирост по продажам портфеля ССС по сравнению с 2011 г. При этом наиболее успешными позициями оказались полимерные и гипсовые шпатлевки, также порадовали высокими показателями плиточные клеи и наливные полы.





За счет качества продукции и конкурентной доступной цены бренд НАШИ на все 100% оправдывает свой слоган: «Лучшие смеси для экономичного ремонта!»

Конечно, говорить, что все – идеально и радужно, мы не будем. Например, частично рост бренда НАШИ замедляет рост AlinEX. Однако сейчас этот вопрос решается, уже четко определено продвижение обоих брендов, они строго разделены по архетипам, и теперь никому уже не надо объяснять, чем НАШИ – лучший бренд для экономичного ремонта, отличаются от AlinEX – специализированного бренда только для настоящих профессионалов, где у каждого продукта есть свои высокотехнологичные добавочные свойства.

Именно на архетипе бренда НАШИ, его особенностях и общедоступности строится стратегия продвижения бренда. И тут боль-

шая роль уделяется конечному потребителю, именно на него идет основной акцент. Помимо этого, разумеется, для роста и развития бренду необходим и постоянно осуществляется жесткий контроль над ценовой политикой и соблюдением рекомендованных цен и стандартов мерчендайзинга. Также мы хотим увеличить фокус торговой команды на продажи продукции развивающихся категорий, к которым относятся штукатурки, наливные полы, клей кладочный и клей для теплоизоляции.

Рамис Нигматуллин, торговый представитель, Дивизион «Alina Trade»:

- Очень радует, что за эти годы НАШИ обрели свое лицо! Теперь многие клиенты хотят закупить именно этот бренд, понимая его особенности, и даже говорят, что потребители и пользователи приходят целенаправленно за ним. И на стройках бренд также узна-

ют, НАШИ там – желанные гости. Приятно при встрече слышать от клиентов – о, НАШИ пришли!

В лучших традициях персонажей бренда, развеселых «двоих из мешка», Улана и Ивана, Алиновцы праздновали день рождения НАШИ в уже привычной «нашенской» джинсе и с задорными стишками в стиле Маяковского:

**НАШИ, всегда  
процветайте!  
Счастья, успехов и славы!  
Дружно к победе шагайте  
Правой!  
Правой!  
Правой!**

Материал подготовила  
Виорика Бектурганова

# Волшебный праздник

## Alina Paint

**Alina Paint, желаем мы  
В день твоего рождения  
Полета ввысь и средь зимы  
Цветного настроения!**

Именно с этих слов, друзья, как мы помним, начиналось празднование дня рождения нашего самого волшебного бренда Alina Paint. Вот уже целых 11 лет Alina Paint приносит людям красоту и восторг, и дарит миру цветные всплески, такие яркие, что в любую погоду поднимается настроение, в душе селится радость, и каждый чувствует, что может преобразить к лучшему свою жизнь и жизнь близких. Вспомните, какое это прекрасное чувство – любоваться только что окрашенной стеной, комнатой, домом. Ведь раскрашивая мир вокруг себя во все цвета радуги, все мы становимся немного волшебниками, не так ли?

**ОЛЕСЯ СЕЛЬХО, ассистент отдела  
управления брендами:**

- Одним из самых ярких событий в жизни нашего бренда было то, что мы утвердили новый образ волшебницы Эльфины, прорисовали все ее эмоции, и теперь используем ее образ на этикетках. Среди красок первой ласточкой стала протирающаяся краска MAGIC. Изначально же переход начался с наших клеев – мы перевели на новый образ ECONOM и STANDART.

**ЛЯЙЛЯ НУРПЕЙСОВА, директор  
бренда AlinaPaint:**

- Наш бренд развивается и растет достаточно успешно. Если говорить о завоевании рынка – в 2011 наша доля составляла 26%, а уже на конец 2012 – начало 2013 – по нашим расчетам доля Alina Paint дошла до 34%. Хотя до запланированных 35% мы все-таки не дотянулись. На 2013 год – мы планируем получить долю рынка не менее 42%, и хотим стать абсолютными лидерами. То есть сейчас





мы уже на 1 месте, но с ближайшими конкурентами у нас разница всего в 10% - это мало. Расширять наши горизонты мы будем за счет вывода новых продуктов, не теряя при этом фокуса на старье.

#### ОЛЕСЯ СЕЛЬХО:

- Наши новые продукты – вообще отдельная тема разговора. Время не стоит на месте, и мы постоянно вводим в производство наших новинок самые современные инновации. Например, у нашей краски MAGIC на рынке Казахстана аналогов нет! Есть всего два мировых аналога, которые никогда не завозились к нам. Наши замечательные коллеги из НТИЦ разработали краску с использованием новых технологий трансформации цвета. Она сама по себе – нежно розовая, но при нанесении становится белоснежной. Или, например, наш клей PROF1 – тоже выгодно отличается от всех конкурентов, он действительно очень крепкий, у него оптимальная консистенция, он не растекается, не тянется и быстро склеивает. Лак АКРИЛА уникален тем, что колеруется. Мы специально создали 12 оттенков – теперь АКРИЛА можно нанести на дерево, и оно приобретет вид дорогих благородных древесных пород. Такие инновации мы понемногу применяем в своих продуктах, повышая их конкурентные преимущества и придавая им уникальные, действительно, волшебные свойства.

Именно в этом уверена и прекрасная Волшебница Эльфина, ставшая лицом нашего бренда, его символом и образом. И – что самое поразительное – решившая в день рождения Alina Paint познакомиться с Алиновцами лично!

Эльфина – горный эльф, обладающий магией красок, она добрая, умная, красивая и всегда готова поделиться с нами своим удивительным искусством. Она олицетворяет наш бренд и то волшебное превращение, которое дарит людям «Alina Paint». С Эльфиной «Alina Paint» становится для всех волшебной сказкой, помогающий людям творить красоту и менять мир к прекрасному, поэтому теперь ее изображение будет на всех наших продуктах.

В день рождения Alina Paint Алиновцы смогли познакомиться с Эльфиной! Она отвечала по скайпу на вопросы, рассказывала о себе и даже демонстрировала волшебство, которое живет в нашем мире и ждет своего часа и тех, кто в него верит, чтобы проявить себя!

Наши коллеги в филиалах также смогли познакомиться с прекрасной волшебницей, посмотрев видеозаписи с ее участием.

**Тебе открыты все пути,  
Так дотянись до неба!  
Alina Paint, цветы, расти,  
Пусть будет все – волшебю!**

**Материал подготовила  
Виорика Бектурганова**



# Новинки от Alina Paint –

## Полуматовая эмаль EVRIKA

Волшебство  
в матовых тонах!



Помните фею, превратившую обычный дом во дворец? Представьте, что каждый взмах кисти скрывает небольшие недостатки, и поверхность, как по волшебству, принимает благородный и приятный вид. Фантастика? Реальность! Новинка от Alina Paint – волшебное превращение с EVRIKA!

EVRIKA идеальна для стальных, чугунных, оштукатуренных, зашпатлеванных, бетонных, деревянных и древесных поверхностей. EVRIKA – это отличная укрывистость, быстрое высыхание и волшебная белизна на долгие годы. Полуматовое декоративное покрытие придает благородный и ухоженный вид окрашенной поверхности, и позволяет ей «дышать», сохраняя ваше здоровье. Никаких неприятных запахов и токсичных компонентов, к тому же EVRIKA гарантирует пожаробезопасность и экологическую чистоту.

Магия EVRIKA не заканчивается в полночь – окрашенная поверхность легко моется с применением воды и моющих средств, а защитное покрытие выдерживает попадание слабых щелочей и кислот, поэтому EVRIKA идеально подходит для помещений с высокой эксплуатационной нагрузкой (медицинские и образовательные учреждения, холлы и подъезды домов, гостиницы, офисы и т.д.);

Магия цвета необходима для волшебного превращения, поэтому EVRIKA легко колеруется водорастворимыми красителями или универсальными пигментными пастами в пастельные тона.

Магия EVRIKA –  
все гениальное просто!

## Волшебная краска MAGIC

Розовая при нанесении,  
белоснежная при высыхании!



Вы ведь не раз мечтали, чтобы ремонт происходил по мановению волшебной палочки? Немного магии – и покраска стен будет в радость! Вам нужна только новая волшебная краска MAGIC! MAGIC – это уникальная формула, уменьшающая разбрызгивание при нанесении валиком и кистью, чтобы предохранить от брызг вашу мебель, пол, стены, и главное – вашу кожу, ведь нет ничего драгоценнее вашего здоровья и здоровья вашей семьи.

MAGIC – это благородная матовость, скрывающая несовершенство поверхности и придающая вашему дому богатый и уютный вид, это экологически чистое, пожаробезопасное, прочное и надежное воздухопроницаемое покрытие, позволяющее вашим стенам и потолку «дышать».

Но главное волшебство MAGIC – в потрясающем превращении!

Вы ведь не раз до боли в глазах вглядывались в свежескрашенную поверхность, пытаясь понять, все ли покрашено, не осталось ли пропусков, которые потом выступят некрасивыми пятнами и испортят вам настроение, не так ли? Забудьте об этом – магия поможет вам! При нанесении MAGIC – розовая, и вы полностью контролируете процесс покраски, видите каждый штришок. Но когда краска высыхает, она – как по мановению волшебной палочки – становится белоснежной!!! Больше никаких переделок, переделок и лишних трат. Берегите ваши силы, деньги и нервы.

Пригласите в свой дом MAGIC,  
и магия исполнит вашу мечту!

# узнайте все тонкости магии!

## Акриловая грунтовка METALIKA

Настоящая магия  
для металлических  
поверхностей!



Металл – символ прочности, силы и благородства, но и он нуждается в защите. Эту защиту обеспечит METALIKA – настоящая магия для металлических поверхностей. METALIKA идеальна для радиаторов и системы отопления. Защищает стальные, чугунные, оцинкованные металлические поверхности.

Создав волшебную пленку на поверхности металла, антикоррозийная акриловая грунтовка METALIKA на водной основе для окрашивания металлических поверхностей внутри и снаружи помещений надежно защитит его, сохранив особенные свойства.

Настоящая магия – это искусство. Матовая грунтовка METALIKA от Alina Paint сохнет в мгновение ока и гарантирует экологическую чистоту без неприятных запахов и токсичных компонентов. Волшебство METALIKA длится годами – окрашенная поверхность легко моется с применением воды и моющих средств, а защитное покрытие выдерживает попадание слабых щелочей и кислот.

Защитите свой дом с  
METALIKA!

## Акриловый лак AKRILA

Волшебное превращение  
и новая жизнь поверхности!



Помните сказки о живой воде? Той, которая дарит новую жизнь, новый привлекательный образ и красоту? Наш лак AKRILA – ожившая сказка! Он обновит, облагородит и оживит дерево, ДСП, ДВП, натуральный камень, такие минеральные поверхности, как кирпич, гипсовые и цементные штукатурки, а также декоративные штукатурки, которые будут надежно защищены. Лак AKRILA обладает особенными свойствами и преимуществами, о которых вы давно мечтали:

- высокий уровень защиты (даже при попадании минеральных масел, растительных и животных жиров, слабых щелочей и кислот);
- эффект глубины цвета;
- отсутствие следов от валика и кисточки;
- экологическая безопасность, надежность и прочность поверхности;
- нетоксичность, отсутствие запаха;
- быстрое время высыхания – не более 2х часов;
- пожаровзрывобезопасность (обработанная лаком поверхность в огне не горит);
- устойчивость к воздействию ультрафиолета и тепла (даже при нагревании до +80°C);
- высокая стойкость к мытью, даже с применением моющих средств;

Лаки AKRILA трех видов: глянцевый, матовый и полуматовый – это волшебные помощники для оживления поверхностей, придающие поверхности вид и оттенок благородных пород дерева, выгодным образом выделяя и подчеркивая текстуру.

Просто нанесите декоративный  
акриловый лак на водной основе  
AKRILA на поверхность, и вы поверите  
в реальность сказок!

# Alina Paint

Ғажайып өзгеру!  
Волшебное превращение!

**Белоснежная  
акриловая краска  
ДЛЯ ПОТОЛКОВ**

**НОВИНКА!**

**РОЗОВАЯ**  
при нанесении,  
**БЕЛОСНЕЖНАЯ**  
при высыхании!

