


№3 (38) 2013

# ГОРОД мастеров

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



**МАСТЕРСТВО,  
КАК ОБРАЗ  
ЖИЗНИ**

**ЧТО НАМ СТОИТ  
ГОРОД ПОСТРОИТЬ?!  
ALINA – МОЯ  
ПЕРВАЯ ШКОЛА!  
БРЕНДЫ В ИНТЕРНЕТ!**

**ALINAMARKET  
15 ЛЕТ**

# ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ



Вот и подступили холода...

В эти дни природа, даже в самых теплых регионах страны «Alina», потихоньку впадает в спячку в ожидании новой весны.

Но сами Алиновцы знают – им никакая спячка не грозит. Ведь, как известно, у природы нет плохой погоды, а значит – каждое время года лишь ставит свои, особенные задачи. Ближущая зима дает возможность пополнить запасы и сформировать задел продукции и сырья к грядущему сезону; лаборатория, вздохнув с облегчением после жаркого во всех смыслах лета, углубится в создание новых рецептур и изобретение новых, революционных для казахстанского потребителя продуктов; маркетологам предстоит разработка новых стратегий для наилучшего покорения рынка в новом году.

Да и на передовой ни о какой спячке речи не идет: план продаж по-прежнему требует выполнения, и к тому же зима – отличное время года для продажи специфических продуктов наших брендов. К тому же многие объекты все еще работают, а в южных регионах – продолжают работать всю зиму.

Хочу рассказать маленькую зимнюю притчу, друзья.

«Жили-были два соседа. Как-то в одно поселение пришла зимушка-зима, выпал снег. Первый сосед ранним утром вышел с лопатой разгрести снег перед домом. Пока расчищал дорожку, посмотрел, как там дела у соседа. А у соседа – аккуратно утоптанная дорожка. На следующее утро опять выпал снег. Первый сосед встал на полчаса раньше, принялся за работу, глядит – а у соседа уже дорожка проложена. На третий день снегу намело – по колено. Встал еще раньше первый сосед, вышел наводить порядок... А у соседа – дорожка уже ровная, прямая, просто загляденье! В тот же день встретились они на улице, поговорили о том, о сем, тут первый сосед невзначай и спрашивает: «Послушай, сосед, а когда ты успеваешь снег перед домом убирать?» Второй сосед удивился сначала, а потом засмеялся: «Да я его никогда не убираю, это ко мне друзья ходят в гости, да и я к ним частенько захожу!»

Если, фигурально выражаясь, «держат свои ворота открытыми» круглый год – активно участвовать в жизни строительного рынка, продолжать формировать спрос независимо от времени года, находить новых клиентов-друзей и не забывать навещать старых – люди сами «протопчут все дорожки», и зима не принесет ничего, кроме радости и новых достижений.

Доброй, радующей результатами и плодотворной всем нам зимы, друзья!

**Ваша Виорика Бектурганова,**  
редактор

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

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



# СОДЕРЖАНИЕ

**ДАЙДЖЕСТ** **стр. 2**

Проверка на прочность

**ДАЙДЖЕСТ** **стр. 3**

Бренды в Интернет!



**АКТУАЛЬНО** **стр. 4**

НЕБРЕЖНОСТЬ –  
МАТЬ ВОРОВСТВА



**ТЕРРИТОРИЯ  
ГОРОДА МАСТЕРОВ** **стр. 6**

«РОЗА ВЕТРОВ»  
ПО-АЛИНОВСКИ

**СОБЫТИЯ** **стр. 12**

Alinamarket:  
15 лет вместе!



**ТЕРРИТОРИЯ  
ГОРОДА МАСТЕРОВ** **стр. 14**

ГКЛ: ОТ ЗАРОЖДЕНИЯ К  
СТАБИЛЬНОСТИ!

**ЛИЧНОСТЬ** **стр. 16**

Работает с  
удовольствием!



**АКТУАЛЬНО** **стр. 17**

Встречают по... бейджу!

**МАСТЕРСКАЯ  
СЧАСТЬЯ** **стр. 18**

Alina – моя первая  
школа!



**СОБЫТИЯ** **стр. 22**

Что нам стоит ГОРОД  
построить?!



**ВЫБОР ПРОСТ.  
ALINAMARKET** **стр. 24**

Смена пола. Часть-2.



**МАСТЕР-КЛАСС** **стр. 26**

ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА  
РЕМОНТА:  
ШТУКАТУРКА

**КОДЕКС  
МЕНЕДЖЕРА** **стр. 28**

Компетенции менеджера  
– личная эффективность



**СОБЫТИЯ** **стр. 30**

ОТКРЫТЫЙ ТУРНИР ПО  
КОНКУРУ

**КРОССВОРД** **стр. 32**

ALINA PAINT

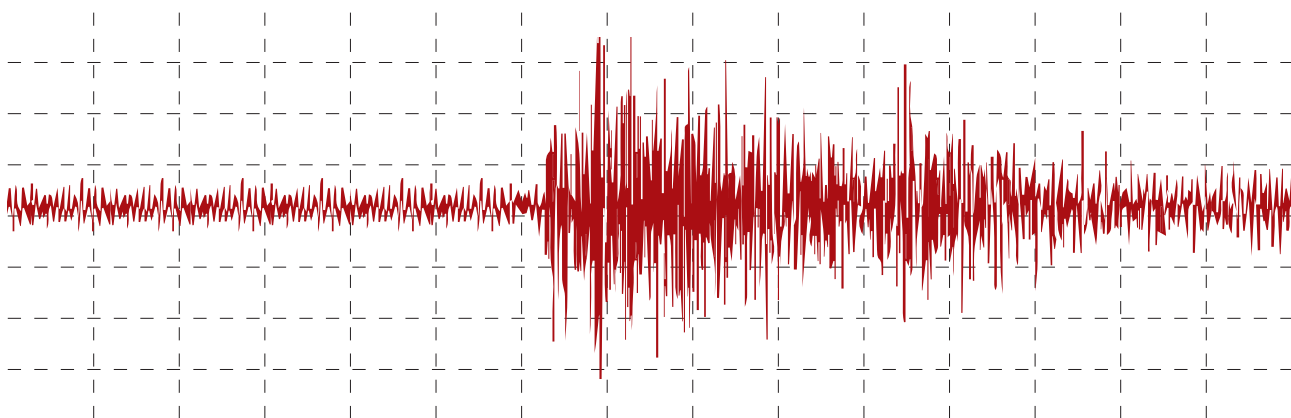
# ПРОВЕРКА НА ПРОЧНОСТЬ

*Конец лета и начало осени запомнились Алиновцам в г.Алматы проведением объектовой сейсмотренировки, согласно плану мероприятий на 2013 год по гражданской обороне и чрезвычайным ситуациям.*

Участвовали в тренировке все подразделения, размещенные на данной территории. Выделялись, подготавливались и обеспечивались специальные команды. В ходе тренировки Алиновцы видели пять команд: команду охраны общественного порядка (усиление охраны периметра, локализация проявления паники со стороны персонала, направление персонала при эвакуации с объекта), санитарную команду, техническую команду (отключение электропитания,

водоснабжения), команду борьбы с завалами и пожарную команду. Целями данной тренировки были: проверка работоспособности системы оповещения и готовности персонала к эвакуации и сбору в безопасном месте, а также проведение инструктажа специальных команд и персонала по действиям при ЧС. Одной из важных задач также был доклад в ЧС района и отчет с фотографиями о проведении тренировки, в соответствии с требованиями акимата.

По итогам сейсмотренировки можно отметить, что по сравнению с другими предприятиями наша Компания неплохо подготовлена, однако нам есть куда стремиться – необходимо улучшить материальное обеспечение и усилить навыки персонала и команд, ведь безопасность каждого Алиновца – один из главных приоритетов Компании «Alina». ■



- **БЕЗОПАСНОСТЬ КАЖДОГО**
- **АЛИНОВЦА – ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ**
- **ПРИОРИТЕТОВ КОМПАНИИ «ALINA».**



# БРЕНДЫ В ИНТЕРНЕТ!

*У наших брендов прекрасная новость: теперь, благодаря Отделу креатива и Развития общественных связей, их сайты полностью обновлены, и всецело соответствуют как идее, архетипу и персонажам брендов так и последнему слову высоких web-технологий! Заходите на наши обновленные сайты и убедитесь сами!*

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

**Прекрасный и волшебный сказочный мир Alina Paint!**



**Олеся Сельхо, Управляющий по категориям бренда Alina Paint:**

- Основная идея сайта – совместить волшебный концепт нашего бренда с удобством, доступным каждому человеку, ведь это еще одна возможность продавать и продвигать как продукты, так и бренд! Нашими коллегами было вложено немало усилий, чтобы сделать его запоминающимся и необычным. Каждый, зайдя на сайт, благодаря его оформлению и дизайну, окунается в волшебную атмосферу, которую так важно донести до клиента, потребителя и пользователя.

В то же время, вынужденное описание продуктов, удобная навигация, возможность не только познакомиться с лакокрасочной продукцией, но и оформить заказ понравившегося товара делают сайт Alina Paint максимального простым в использовании.

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

**Высококласный, профессиональный и квалифицированный сайт AlinEX – только для настоящих профессионалов!**



**Мухтар Мухтаров, Начальник Отдела управления брендами:**

- Первое, что бросилось мне в глаза при посещении нового сайта AlinEX – миллиметровка на фоне и сам Модульор. Ощущение чего-то математического, архитектурного, очень профессионального и выверенного. Понимаешь, что попал на сайт от профессионалов и для профессионалов, или тех, кто намерен ими стать. Как и сам бренд AlinEX, сайт имеет массу дополнительных опций: всюду работают всплывающие подсказки, предусмотрены профессиональные советы от самого Модульора, есть рубрика об инновациях. Такая комбинация удобства и продуманности в использовании и высокой профессиональности как нельзя лучше отвечает духу и идее бренда AlinEX!

[www.nashi-sss.kz](http://www.nashi-sss.kz)

**Дружелюбный, славный, удобный и простой, надежный, как джинса сайт НАШИ!**



**Майя Леонова, Начальник Отдела креатива и Развития общественных связей**

- Сайт НАШИ – из трех наших сайтов, запущенных в плавание по всемирной Сети, является самым простым с технической точки зрения. При этом ему не занимать юмора и дружелюбности, что вполне соответствует нашему славному бренду. Сайт наполнен приятной и полезной информацией, понятной даже непрофессиональному строителю. Интерфейс сайта интуитивно понятен даже неопытному пользователю.

Хочется отметить, что в данный момент все три сайта участвуют в национальной интернет-премии AWARD.KZ. Ежегодно в рамках премии компетентное жюри выбирает лучшие сайты. Мы уверены, что сайты брендов ГК «Alina» не останутся незамеченными!

# НЕБРЕЖНОСТЬ – МАТЬ ВОРОВСТВА



## - Ущерб, возникающий по различным причинам в подразделениях Компании – это та ложка дегтя, из-за которой вкус победы, несмотря на достигнутые результаты, перебивается очень неприятным привкусом, ощущаемым всем нашим коллективом.

В период с ноября 2012 года по сегодняшний день два самых крупных филиала нашего Дивизиона «Alina Trade» в городах Шымкент и Астана нанесли ущерб Компании в размере более 10 миллионов тенге!

ние нашего продукта для отсыпки ям на территории размещения склада. Конечно, в качестве материала отсыпки используется не кондиционный продукт, а так называемый бой, возникающий в результате грузопереработки. Поражают и масштабы этого боя, в месяц он мог составлять от 5 до 7 тонн.

По вопросам безопасности мне часто приходится бывать на нашем производстве в ночное время. Работа идет круглосуточно, и условия весьма нелегки. И когда видишь небрежное отношение других сотрудников к нашему продукту, возникает устойчивое желание показать таким людям, как не просто рождается наш продукт.

Анализируя причины возникновения недостатков на складах подразделений Компании, приходишь к выводу, что процессы подразделений в отношении сохранности товарно-материальных ценностей не стали совокупным элементом основного

Хотелось бы обратить внимание на факты сокрытия недостатков на протяжении длительного времени. Нежелание или боязнь заявить о проблемах списания европоддонов, боя при грузопереработке, недопоставках ТМЦ (товароматериальных ценностей) в регионы, необоснованных претензиях по недопоставке, отпуске ТМЦ со склада по распоряжению административного руководителя без документов и других проблемах, связанных с формированием недостатка на складах подразделений Компании создают предпосылки к более тяжелым формам ущерба – хищениям. Не зря английский философ и государственный деятель Фрэнсис Бэкон говорил: «Возможность украсть создает вора».

В этой связи хочу поблагодарить филиалы дивизиона «Alina Trade» северного региона, которые в начале сезона проявили твердость и строго следовали инструкциям, предотвращая на-



Фрэнсис Бэкон 1561 — 1626

английский философ, историк, политический деятель

# «Возможность украсть создает вора».

Филиалу в Шымкенте удавалось скрывать недостачу в течение длительного времени. Сокрытие недостачи продукта на складах филиала происходило под непосредственным управлением высоких должностных лиц: регионального директора, директора филиала, главного бухгалтера и конечно работников склада, непосредственно взявших на себя материальную ответственность за подотчетные товарно-материальные ценности.

Филиал в г. Астана на протяжении длительного времени не мог остановить рост недостатка на складе ССС. Небрежное отношение к продукту на этапе грузопереработки, многочисленные ошибки при приеме и отпуске товара, прямые хищения привели к ущербу в размере более 3 000 000 тенге по состоянию на второй квартал текущего года. Поражают такие факты, как использова-

операционного процесса от производства продукта до его реализации.


Совет директоров ГК «Alina» пришел к пониманию, что на формирование недостатков (читай – ущерба), влияет вся цепочка административного и функционального управления, и что одними лозунгами об улучшении процессов нам не обойтись. Требуется нечто большее, например – совокупная материальная ответственность каждого административного или функционального руководителя. В этой части произошли процедурные изменения: в «Процедуре по возмещению Работодателю ущерба, причиненного работником» появилось дополнение, предусматривающее материальную ответственность административных и функциональных руководителей всех уровней. И это дополнение уже применяется.

рушения при работе с логистическим центром в Семее. В результате усилий логцентра проблему удалось снять по всей цепочке: от производства до отгрузки в регионы.

*Уважаемые коллеги! Убедительно прошу вас не скрывать проблемы, связанные с формированием недостатков на складах. «Нарывы» надо вскрывать, как бы больно это ни было. С этими нарывами вы живете в коллективе, вы несете их домой. Нарушается нравственная экология коллектива, и, как следствие – вашей же семьи. Предлагаю работать и жить в экологически чистой как с юридической, так и с моральной точки зрения среде. ■*

С уважением,  
Начальник Службы безопасности  
ГК «Alina» Александр Филиппкин





# «Роза ветров» по-Алиновски

Все мы знаем историю бренда, ставшего если не легендой, то, как минимум – примером для подражания: Mitsubishi Pajero. Именно под таким именем начал завоевывать мир этот полноразмерный японский внедорожник, названный в честь пампасской кошки (Leopardus pajeros), флагман модельного ряда компании Mitsubishi, ставший в 2007 году 12-кратным чемпионом ралли «Дакар», выигрывая эту гонку по пересеченной местности шесть лет подряд. Однако в испаноязычных странах безобидное слово pajero (пахеро) имеет весьма неприятное сленговое значение. Поэтому на некоторых зарубежных рынках было принято иное название. Так, в Испании, Индии и Америках (кроме Бразилии) оно было заменено на Mitsubishi Montero (означающее «воин-горец»), а в Великобритании – на Mitsubishi Shogun («сёгун»).



г. Астана

Валерий Лукошин,  
Директор Филиала г. Астана

– Основные сложности связаны с особенностями северного расположения города. Суровый климат города Астана, как и позднее открытие долгожданного строительного сезона, конечно же, влияют на работу филиала. Например, суровые морозы, а в Астане не редкость «порадоваться» зимой температурам от  $-30\text{ C}$  до  $-50\text{ C}$ , очень негативно сказываются на продаже той же краски, которая просто-напросто замерзает в таких условиях. Кроме того, из-за морозов появляется проблема разогрева автомашин доставки, что тоже не способствует легкой работе.

Жанна Гальчук,  
Директор Филиала г. Костанай

– Известно, что главная особенность нашего региона – это морозы. В большой степени это касается лакокрасочной продукции – возникают претензии от КПП (клиентов-потребителей-пользователей), в связи с тем, что водоэмульсия после глубокой заморозки, при оттаивании, превращается в творожную массу, которую невозможно использовать для покрасочных работ. Эта проблема коснулась и наших двух продуктов: ЕКО и ОРТИМА. Вследствие этой проблемы порой происходят возвраты перемороженной краски. Краска, которая приходит в вагонах зимой, особенно в период январь-февраль, оттаивает примерно 5-7 дней, и только после этого ее можно продавать.

**Почему мы решили напомнить эту общеизвестную историю? Да потому, что для успешной работы каждой компании необходимо учитывать мельчайшие особенности региона, чей рынок предстоит завоевывать или удерживать. Несмотря на множество общих факторов, определяющих успешность продаж по всему миру, региональные особенности – менталитет, климат, экономические и политические тонкости, и многое другое – всегда оказывают огромное, а порой и решающее влияние на деятельность любой компании.**

В этом номере корпоративное издание «Город мастеров» подводит итоги масштабного исследования специфики работы регионов, с целью получения наиболее полной картины их особенностей. Итак, вперед, по розе ветров нашей Компании «Alina»!

## Суровый морозный Север

Конечно, основные проблемы северных регионов связаны с тяжелыми в плане низких температур природными условиями и наиболее коротким «жарким сезоном».

г. Костанай



В то же время такие города, как, например, Костанай, могут похвастаться неплохими темпами строительства новых объектов, что, разумеется, предоставляет отличные возможности для продвижения нашей продукции. Главное в данном случае – несмотря на то что, порой (что уж скрывать...) на наших стройках работают отнюдь не только настоящие профессионалы – стремиться всеми силами повышать культуру строительства в целом. Ведь именно от умения КПП разбираться в продукте, понимать его особенности и достоинства, напрямую зависит то, насколько успешными будут продажи. Ну и конечно, наши «морозостойкие» коллеги знают, как важно использовать возможности сезона на полную катушку, не забывая при этом, что, несмотря на морозы, крупные объекты продолжают работу даже в холодную пору.

г. Шымкент



## Огненно-жаркий Юг

В то время как наши северные коллеги прогревают подолгу моторы и утепляют склады с продукцией, заботясь о ее сохранности, Алиновцы жаркого юга сталкиваются с прямо противоположной проблемой. Удушающая жара Шымкента или Кызылорды загоняет в помещения, поближе к кондиционерам даже самых стойких. Порой в разгар лета к обеду кажется, что города вымирают, и движутся только перегретые воздушные массы, создавая плотное горячее марево, способное устроить любого. Что касается «добрых» в целом зим – они также не обходятся без своей «южной ловушки». Парадокс – зимой, если действительно холодно, на юге продавать даже сложнее, чем на севере. Объясняется эта странность очень просто: в южных городах торговые точки не отапливаются. То есть в сильные по южным меркам морозы многие торговые точки просто закрываются – продавать некому.

Дмитрий Выборов,  
Начальник отдела  
продаж в г. Шымкент,  
Дивизион «Alina Trade»:

– Сезон у нас начинается в феврале и заканчивается в ноябре, но резкого спада, по сути, как такового и нет. Один сезон просто плавно перетекает в другой. Однако случаются редкие особенно холодные, просто лютые для нашего региона зимы. В таких случаях город просто замирает в ожидании – работать в таких условиях никому вообще не приходит в голову. Южная логика здесь проста, как доска: вот лужа замерзла, работать смысла нет, раз все равно совсем скоро будет тепло и даже жарко. И все ждут этой самой жары.

**Каждый клиент на юге – чей-то друг, брат, кум, сват или иной родственник, все друг про друга знают всю подноготную, до мелочей. Работать в таком месте нужно очень осторожно, осмотрительно, тактично и продуманно.**

Однако наши бравые коллеги справляются со всеми сложностями, работая в режиме «круглогодичного сезона». Зимой находят работающие стройки, летом – работают «в два захода» – утром, когда еще терпимо, и вечером, когда жара уже спала.

Асель Айтхожанова,  
Директор филиала  
г. Кызылорда,  
Дивизион «Alina Trade»:

– Погода всегда играет немаловажную роль в продажах. Например, в Кызылорде не бывает нормальной температуры – или сводящая с ума жара, или жестокие холода. В разгар сезона нашим торговцам представителям приходится работать на рынке поутру, мы все – ранние пташки, ведь в обед жизнь словно вымирает. Вот так обстоят дела в нашем горячем городе Кызылорде: уважительно и с чувством собственного достоинства сдвигаем конкурентов, и, хотя и играем честно, никому не даем занять наше законное место лидера.

Говоря о южных регионах, невозможно не упомянуть особенный южный менталитет, всецело регулирующий вектор продаж.





г. Кызылорда

Дмитрий Выборов,  
Начальник отдела  
продаж в г. Шымкент,  
Дивизион «Alina Trade»:

– Общеизвестно, что в восточной культуре понятие торгового возведено в ранг своеобразного искусства. Торгуются у нас самозабвенно, ярко и до последнего тенге – не только за выгоду, но и за принцип.

Каждый клиент на таком юге – чей-то друг, брат, кум, сват или иной родственник, все друг про друга знают всю подноготную, до мелочей. Работать в таком месте нужно очень осторожно, осмотрительно, тактично и продуманно. Любое слово, не говоря уже о скидке клиенту или какой-то акции, разносится со скоростью вдоха.

## Тонкий и промышленно развитый Восток

Кто не связывал мысленно Караганду, Семей или Усть-Каменогорск с промышленными гигантами вроде «Ульбинского металлургического завода» или известнейшего «Казцинк»? Да и один из наших промышленных комплексов расположен как раз на востоке – в славном городе Семей. Также именно в этом городе расположен логистический центр, осуществляющий поставки на все близлежащие регионы, включая зарубежье. А работающий в Семей заводы по производству лакокрасочной продукции и сухих строительных смесей, позволяют каждому Алиновцу, проживающему в этом выдающемся городе, реально видеть весь процесс качественного производства продукции, от конвейера до поступления на полки магазина.

Именно восток в полной мере отражает одновременно тонкость взаимоотношений, многонациональность и неповторимость работы с клиентами в Казахстане. Да и климат на востоке – экстремальный.

Любовь Баранова,  
Директор Филиала г. Семей,  
Дивизион «Alina Trade»:

– В 40 км. к западу от г. Семипалатинска в горах Дегелен определен Географический центр суперконтинента Евразия. С географическим положением связаны такие особенности климата, как различия в степени континентальности и увлажненности, изменения температурных условий по сезонам года. Резкая континентальность климата объясняется большими амплитудами годовых и суточных температур. Зимой температура достигает  $-45$ , летом  $+45$ . И этот резкоконтинентальный климат сказывается на продажах. Людей шокирует резкий переход от тепла к холоду, и адаптационный период может длиться недели две. Потом все понимают, что пришла зима, и она неизбежна, и продажи входят в обычное для данного сезона русло.

Анатолий Мальцев,  
Директор филиала  
г. Усть-Каменогорск,  
Дивизион «Alina Trade»:

– Климат у нас весьма экстремальный. Зима в свои владения входит уже с октября, а морозы отпускают только к марту. Однако, несмотря на то, что морозы до  $-40^{\circ}$  могут затянуться на несколько недель, нашему филиалу это в какой-то мере даже на пользу. Ведь каждый строитель города знает, что штукатурка и шпатлевка от AlinEX, или, например, превосходная краска Alina Paint Fassade, выдержат любые погодные условия. Качество нашей продукции – наш основной козырь, и мы его используем в полной мере.

Менталитет восточного региона складывался веками – ведь именно по восточной кромке Казахстана в свое время пролегал легендарный Шелковый Путь.

г. Усть-Каменогорск



Светлана Ратинская,  
Региональный директор  
– Восток-Центр,  
Дивизион «Alina Trade»:

– Каждый из городов, в которых расположены филиалы, имеет свои особенности, но все они объединены одним словом – Евразия. Отсюда и особенности менталитета жителей. Это, в первую очередь, требовательность к качеству предлагаемой продукции, уверенность в стабильности. Поэтому мы всегда должны «держат марку», показывать свое лицо только с лучшей стороны. ГК «Alina» – лидер строительной отрасли в Восточном регионе, и в этом большая заслуга людей, работающих в филиалах, каждый из которых четко знает свое дело и берет на себя ответственность за свой труд.



г. Актобе

## Требовательный нефтяной Запад

Запад в сознании каждого из нас ассоциируется с инновациями, высокими технологиями, современными городами, и, конечно, черным золотом – нефтью. Не секрет, что немалая часть поступлений в бюджет всей нашей страны обеспечивается как раз нефтяным сектором западного региона. Конечно, близость этого ресурса и количество людей, задействованных в данной отрасли, накладывает свой отпечаток на менталитет всего региона.

Арман Жаксигельдинов,  
Региональный директор  
по Западу:

– В целом западный регион очень перспективен для нашей Компании, потому что по сути именно на западе вращаются так называемые «нефтедоллары». На застройку этого региона выделяются немалые средства из бюджета. Здесь ведется активное строительство как коммерческого (особенно в Актау и Атырау), так и социального жилья.

Шолпан Даулбаева,  
Директор филиала г. Атырау,  
Дивизион «Alina Trade»:

– У нас в отличие от других регионов Казахстана, очень консервативное население, клиенты с настороженностью воспринимают новинки, приходится прилагать немало усилий для убеждения и продвижения новых товаров. Товар приобретают по двум

г. Атырау



Товар приобретают по двум признакам – либо пробовали его сами, либо по рекомендации хороших знакомых. Но в нашей консервативности есть один большой плюс: выбрав однажды продукцию Компании «Alina», они выбирают навсегда.



признакам – либо пробовали его сами, либо по рекомендации хороших знакомых. Но в нашей консервативности есть один большой плюс: выбрав однажды продукцию Компании «Alina», они выбирают навсегда.

Близость моря также оказывает влияние на регион – климат здесь заметно отличается от прочих районов нашей страны. Еще один интересный момент – именно в этом регионе наблюдаются наибольшие проблемы с питьевой водой.

**Анар Суюнова,  
Супервайзер, г. Актау,  
Дивизион «Alina Trade»:**

– Климат у нас теплый, близость моря дает свой эффект. Зимой, если выпадает снег – это трагедия для всех автолюбителей, зимняя резина – штука, незнакомая для большинства водителей. Снег держится за всю зиму 2-3 недели, и его наличие превращается для всех в настоящую проблему. Летом температура колеблется от 36 до 45 градусов, спасает только море, город оживает лишь с закатом солнца. Есть еще одна особенность климата – пыльные бури и штормовой ветер от 15 метров в секунду, когда строительным кранам запрещено работать. Иногда полиция даже перекрывает трассы межрайонных центров, потому что есть риск, что боковой ветер попросту опрокинет автомобиль.

Именно в западном регионе расположен еще один наш завод – в городе Актобе, также одном из промышленных центров всего Казахстана



г. Актобе

*Вот так непросто, но успешно справляются наши коллеги с особенностями своих регионов и городов по всему Казахстану. В каждом уголке нашей огромной страны есть свои тонкости, хитрости и задачи, которые нужно оперативно и умело решать. Пожелаем всем нашим коллегам, независимо от местности, часового пояса, климата и менталитета, силы, воли и удачи в достижении наших общих целей во благо процветания нашей любимой Компании «Alina»!* ■

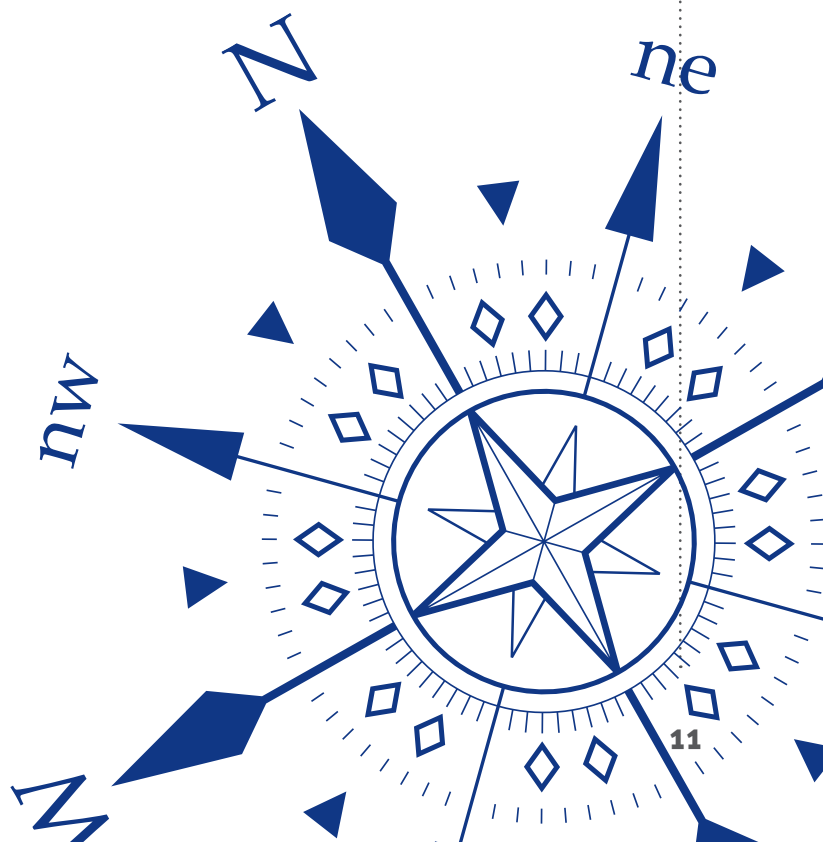
Материал подготовила  
Виорика Бектурганова

г. Атырау



**Виктория Охрамий,  
Директор филиала г. Актобе,  
Дивизион «Alina Trade»:**

– В Актобе работают заводы ферросплавов, хромовых соединений, завод по производству рентгеноаппаратуры, нефтяного оборудования, предприятия сельхозмашиностроения. Развита химическая, легкая, пищевая промышленность, особенное развитие получило производство ликероводочных изделий. Близость нашего производства, ощущение «своего», Алиновского дружеского плеча рядом играет для нас огромную роль.







# Alinamarket 15 ЛЕТ ВМЕСТЕ!

15 дней праздничного марафона Alinamarket завершились ярким праздником, украсившим культурно-развлекательные мероприятия города Алматы.

Напомним, что в честь 15-летия магазина, на протяжении 15 дней покупатели имели возможность совершать полезные покупки для дома и сада по праздничным ценам. Каждая покупка, сделанная в эти дни, давала покупателю шанс участвовать в финальном розыгрыше ценных призов от магазина напольных покрытий и товаров для дома и сада Alinamarket.

14 сентября гостей Alinamarket ждало множество сюрпризов. Каждый, кто совершил покупку в этот день, получил дисконтную карту со скидкой 15% на «топовые» группы товаров.

Интерактивные зоны от брендов ГК «Alina» составили развлекательную программу дня. Творческая мастерская от Alina Paint не оставила равнодушным ни одного прохожего. Серый бетонный забор рядом с магазином за пару часов превратился в пестрое панно из фантазий гостей праздника. Разноцветными брызгами и смелыми мазками краски Alina Paint гости праздника творили на поверхности забора природные образы, собственное настроение и поздравления в адрес Alinamarket.

Приятно отметить, что в создании «самого жизне-радостного забора в городе» участвовали гости от 2 до 70 лет! Каждый смог испытать на себе удовольствие от высокой укрывистости, ярких цветов, легкому нанесению и высыханию краски Alina Paint. После чуда, созданного своими руками – многие из участников праздника переходили к мастерской декоративных нанесений.

Самые маленькие гости праздника также не остались в стороне. Повышенная популярность детской зоны от бренда G-EX привлекала все новых и новых гостей. Самые маленькие имели возможность поиграть в песочнице с песком G-EX «Babysand», очищенным от пыли и микробов. А детки постарше занимались созданием памятных сувениров для дома, раскрашивая гипсовые фигурки любимых сказочных персонажей.

Танцы, песни, творческие инициативные выступления от увлеченных гостей вознаграждались призами и подарками от любимого магазина.

Апогеем праздника стал розыгрыш супер-призов от Alinamarket. 15 счастливых купонов были разыграны с помощью лототрона среди всех участников двухнедельного марафона. Наборы инструментов, стремянка, модные принадлежности для ванных комнат – лишь малая часть подарков, которые унесли с собой победители!

Главный приз – итальянский набор для ванной комнаты, включающий в себя зеркало, умывальник и светильник, выиграла жительница г. Алматы Елена. «Милый, я выиграла нам супер-приз!» – были ее первые слова, когда одновременно она услышала о своей победе и увидела выходящего из магазина мужа с сыном.

Праздник удался, а это значит, что день рождения Alinamarket надолго запомнится его гостям! ■

**Статью подготовила Майя Леонова,  
начальник отдела креатива и развития  
общественных связей ТОО «Alina Management»**



СОБЫТИЯ



# ГКЛ: от зарождения к стабильности!



**ГКЛ поздравим дружно!  
С ним работы хороши!  
Быть всегда и всюду нужным  
Пожелаем от души!**

Сентябрь 2013 года – цех по производству Гипсокартонных листов (ГКЛ) в г. Актобе отмечает свое трехлетие с момента первого запуска новой производственной линии. Работа поставлена, налажена, персонал сработался, в целом можно сказать – стабильность!

И тут, конечно же, напрашивается вопрос: а как, и с чего все начиналось?..

Летом 2009 года руководство Компании приняло решение о начале реализации проекта по запуску цеха ГКЛ в г. Актобе, началась проработка вопроса. Чуть позже **Николай Егорович Бударгин** (Генеральный директор Дивизиона «Alina Pro») и **Сергей Андронов**

Все начиналось буквально с нуля: новый цех решили открывать в складском помещении, поставленное стандартное оборудование пришлось адаптировать под имеющиеся площади, ввиду нехватки места производственную линию завернули буквой «П». В процессе оказалось, что не все из стандартного комплекта нам подходит. В этом вопросе все свое умение проявляли специалисты РМЦ, они что-то перетачивали, что-то подгоняли, что-то придумывали сами – одним словом, дорабатывали.

При запуске производственной линии возникали систематические сложности из-за отсутствия квалификационных навыков в данной

В общем, казалось, что работы – непочатый край, но оптимизм и упорство Алиновцев превзошли все ожидания, и сейчас мы в итоге выпускаем гипсокартон, который по качеству может поспорить с известными марками!

*Своими воспоминаниями поделились и наши сотрудники из города Актобе.*

**Александр Садчиков, Заместитель директора по производству:**

– 1 сентября 2010 года состоялся запуск линии ГКЛ, после чего несколько месяцев выпускалось

**Александр Садчиков, Заместитель директора по производству:**

*«К осени 2011 года мы вышли на максимальную производительность линии»*

(на тот момент Директор филиала) командировались в Китай для ознакомления с новым производственным процессом и решения вопросов поставки технологического оборудования для производства гипсокартона.

области, так как это был новый, еще никому, из наших коллег не знакомый вид производства. Сотрудникам отдела лаборатории приходилось методом проб и ошибок разрабатывать рецептуру производства ГКЛ.

большое количество бракованной продукции. Целый год проводилась модернизация линии, дорабатывалась рецептура, и к осени 2011 года мы вышли на максимальную производительность линии.

В данный момент линия ГКЛ





работает стабильно, на полную мощность, и коэффициент использования составляет 0,98%.

**Тимур Абдуллаев, Начальник лаборатории:**

— Когда привезли и установили оборудование для линии ГКЛ из Китая, речь шла о том, что технология получения гипсокартона очень проста — необходимы только пена, гипс, крахмал и бумага.

Фактически же мы долгое время экспериментировали с добавками, и в итоге получили нашу, просчитанную и выверенную рецептуру.

Было сложно, ввиду отсутствия квалифицированного персонала в части производства гипсокартона. Сами же мы изначально делали все наугад, путем проб. Например, большое количество первых браков было по причине того, что при производстве гипсокартона обязательно нужно выдерживать температурный режим, о котором мы изначально не знали. Трещины появлялись из-за перепадов температуры, так как листы выходили с печи горячими, и их сразу перемещали в холодные склады.

**Вадим Ярлыкпав, Оператор ГКЛ из числа первых сотрудников этого направления:**

— Когда я начинал работать на ГКЛ, было нелегко, потому что

мы еще только учились, не понимали, как нужно работать на этом оборудовании, чтобы производить хороший и качественный гипсокартон. Помню, в то время проводилось много различных экспериментов на линии.

**Азамат Сергазиев, Оператор по вводу хим. добавок ГКЛ:**

*«ГКЛ — это крепко стоящий на ногах цех, выпускающий качественную продукцию»*

Изначально работали сверхурочно, одной бригадой, со временем начали набирать новых сотрудников в цех, которых уже мы обучали тому, чему на тот момент сами научились. Постепенно работа наладилась круглосуточно, в 4 бригады, график стал удобным, появилось больше свободного времени. Коллектив у нас образовался очень дружный, все понимают друг друга с полуслова, и общаемся мы не только на работе, но и во вне-рабочее время.

**Амирхан Ербасов, Технолог:**

— 3 года назад, при запуске линии, мы с наладчиками из Китая начинали производить ГКЛ по предложенной ими рецептуре, но ничего не получалось, также возникали проблемы с геометрией и сушкой гипсокартона. В итоге нам пришлось самим экспериментиро-

вать с использованием различных химических добавок, в процессе работы были изменены различные механические элементы, тем самым мы и добились желаемого результата.

**Азамат Сергазиев, Оператор по вводу хим. добавок ГКЛ:**

— Сначала было трудно: не налаженное оборудование, и мы, не знающие как на нем работать. Со временем все наладилось, мы приобрели опыт, и сейчас, ГКЛ — это крепко стоящий на ногах цех, выпускающий качественную продукцию. Любые неполадки мы всегда устраняли сообща, и каждый готов помочь!

Теперь можно с уверенностью сказать, что для нас нет невыполнимых задач, ведь когда коллектив дружный и сплоченный — это очень много значит, а наше «детище» — ГКЛ, постепенно вытесняет с рынка конкурентов. Хочется верить в то, что в скором времени востребована будет только наша продукция! ■

**Материал подготовила Виорика Бектурганова**

# Работает с удовольствием!



Наш герой – **Геннадий Семенов**, оператор по дроблению. В Компании он начал свою трудовую деятельность с 2006 года, в должности рабочего. Этот замечательный профессионал своего дела стоял у самых истоков, когда завод по выпуску тонкомолотых наполнителей тогда еще Дивизиона «Alina Semey» только начал строиться.

Геннадий Семенов имеет высшее экономическое образование, женат, воспитывает любимую дочь. В коллективе его ценят и любят за добропорядочность, трудолюбие и прекрасное чувство юмора. На его лице никогда не увидишь усталость или плохое настроение, ведь работает наш герой с искренним удовольствием.

К своей работе Геннадий относится очень добросовестно, в коллективе пользуется заслуженным уважением. С годами его опыт и мастерство непрерывно растут. За всю свою трудовую деятельность в Компании у Семенова не было ни одного замечания! Коллеги его характеризуют как спокойного, уравновешенного человека, молодым сотрудникам он всегда рад помочь. В свободное время Геннадий любит читать, а также увлекается фотографией.

**Вот что говорит о нем его непосредственный руководитель – мастер смены производственного цеха Ринат Белялов:**

*- Там, где работает Геннадий, происходит, как раз, первоначальный процесс производства мраморной муки, т.е. дробления мраморного камня. В этот ответственный момент все зависит от профессионального опыта и безупречной работы оператора. Семенов является оператором по дроблению уже более пяти*

Общеизвестно, что в каждом коллективе есть свои передовики. Вот и у нас на производстве, в филиале города Семей, Дивизиона «Alina Pro», на заводе тонкомолотых наполнителей работает такой выдающийся человек. О нем мы хотим рассказать всем нашим коллегам, чтобы его славную историю узнали и другие Дивизионы по всей ГК «Alina».



*лет. Наш коллега активно участвует в жизни смены, со всеми дружит. А главное – к своей работе относится очень ответственно и внимательно. Это очень важно, ведь от его действий зависит все дальнейшее производство.*

**Нурлан Алимбаев, рабочий конвейера:**

*- Геннадий очень трудолюбивый, с ним приятно и надежно работать сообща, он рад помочь советом, умеет работать слажено с другими операторами.*

Вот такие сотрудники трудятся на нашем производстве!

Хочется, чтобы в каждом Дивизионе ГК «Alina» работали именно такие ответственные, профессиональные сотрудники, как наш Геннадий Семенов. Ведь нашими руководителями делается все, что бы люди могли трудиться, повышать свою квалификацию и мастерство. ■

**Айгуль Едильбаева**  
Ведущий специалист управления персоналом  
Дивизион «Alina Pro/Holding», филиал г. Семей



# Встречают по... бейджу!

**Поговорку о том, что «встречают по одежке», все мы слышали не раз. Но провожают – однозначно по уму, и об этом надо помнить.**

Если перефразировать народную мудрость в плоскости бизнес-реалий, можно сказать, что встречают по бейджу, а провожают... все по тому же уму. И от того, насколько разумно были проведены переговоры, как были учтены пожелания клиентов и на каком уровне был поддержан безупречный имидж нашей Компании, зависит то, как в дальнейшем будут относиться клиенты всего Казахстана и стран Средней Азии к каждому Алиновцу, носящему наш фирменный бейдж.

Наши коллеги из славного приморского Актау знают не понаслышке, как именно нужно работать с клиентами своего города и всего региона.

**Мухтар Мухтаров, Начальник отдела управления брендами:**

- Недавно мы побывали в командировке в городе Жанаозен, посетили торговые точки (ТТ), пообщались с ключевыми клиентами. Главным для меня, как для человека, понимающего нематериальную цену бренда, где его восприятие глазами рынка – один из очень важных и решающих факторов, был тот факт, что ко всему, что связано с ГК «Alina» и ее брендами, жанаозенцы относятся исключительно лояльно и тепло. Каждого нашего коллегу, носящего бейдж нашей Компании, встречали гостеприимно, с искренним дружелюбием и уважением – и это дорогого стоит.

Видимо, ценность человеческих отношений, которая играет решающую роль во всем бизнес-этикете, понимают и наши коллеги из Актау.



**Анар Суюнова, Руководитель отдела продаж, филиала г. Актау, Дивизиона «Alina Trade»,** согласилась поделиться секретом подобных достижений, которые не имеют количественных измерений в цифрах, но бесконечно важны для качества работы всей нашей Компании:

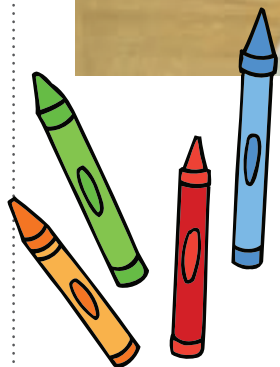
*- В нашем регионе сложились определенные традиции, имеющие многовековую историю. Согласно этим традициям уважаемым гостям всегда уделяется особое внимание, почет. Например, гостя сажают во главе стола, и ему в первую очередь подаются самые лучшие блюда и напитки. Мы работаем с каждым нашим клиентом предельно внимательно и уважительно – так, чтобы наш приход он воспринимал, как появление дорогого гостя, с радостью.*

*Когда к нам приезжали Мухтар Мухтаров и Оксана Ипполитова, мы посетили город Жанаозен, где наши клиенты встретили их с особым радушием. В Жанаозене, после просмотра ТТ, нас пригласили домой (!) к одному из крупных клиентов: Рано Ауэзовой. Наши алматинские коллеги были приятно удивлены количеством и ассортиментом товара хранящимся на складах, прилегающих к дому Рано, ее гостеприимством и уважением к нашей Компании. Но на самом деле ничего удивительного в этом нет, ведь такие теплые отношения между нами – норма.*

*В завершении хотелось бы сказать, что именно такие отношения мы стараемся всегда поддерживать, и передавать новым сотрудникам опыт и навыки работы с клиентами. Секрет нашей работы заключается в многолетнем сотрудничестве наших коллег с клиентами, взаимном доверии, взаимовыручке, отработанной системе выполнения заказов клиентов. В работе мы используем принципы: «клиент всегда прав» и «относись к клиенту так, как ты бы хотел, чтобы относились к тебе». Главное всегда быть честным, справедливым человеком не только в работе, но и в жизни, и тогда клиент станет тебе родным, а ты ему – желанным гостем! ■*

**Материал подготовила  
Виорика Бектурганова**





$$1 + 1 = 2$$

# Alina моя первая школа!



Первый звонок, первый учитель, первый урок, первые оценки... Первое сентября в жизни каждого человека – день, который запоминается навсегда. Новые друзья и впечатления, новые ожидания и мечты, новое, пока непривычное, состояние – ученик – а это значит, что уже почти взрослый.



Первого сентября учебный год начинается далеко не во всех странах мира. Например, в Японии учебный год начинается в апреле и продолжается до конца марта следующего года с небольшими перерывами на летние, зимние и весенние каникулы. В Австралии учебный год начинается в феврале. В Грузии начало учебного года – это третий или четвертый понедельник сентября. В Азербайджане ученики садятся за парты с 15 сентября. В Германии, Польше, Испании и еще некоторых странах Европы школьники усаживаются за учебники с 1 октября.

Первого сентября по данным официальной статистики в этом году в первый класс пошли 260 тысяч маленьких Казахстанцев, а для двухсот счастливицков первый школьный день запомнится на всю жизнь особенно ярко!

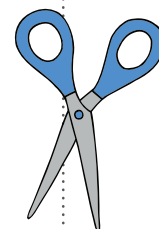
*«Alina – моя первая школа» – с таким девизом открылись в этом году двери всех филиалов ГК «Alina» для детей сотрудников.*

**Дина Умарова, идейный вдохновитель проекта, специалист отдела креатива и развития общественных связей:**

– Когда мы думали о наших первоклассниках, в первую очередь встал вопрос: «Чего ожидают дети от этого дня?». Чего-то нового, незнакомого, не очень понятного, чего-то, что изменит их жизнь на ближайшие 11 лет. Проект «Alina – моя первая школа» задумывался, как день, который расскажет маленьким Алиновцам о том, что такое школа, почему от старательности и прилежности будет зависеть будущее ребят, зачем нужно хорошо учиться и как школа поможет им стать именно теми, кем мечтаются.

**Ульяна Сут, Директор школы Alina, а по совместительству – Директор Департамента управления персоналом:**

– В городе Алматы первый школьный день в школе Alina начался для ребят с торжественной линейки 24 сентября 2013 года. После теплых напутственных слов наши инициативные детки выступили со стихами и песнями, которые выучили специально к этому дню. Линейка завершилась традиционным кругом почета будущей школьницы с Первым Звонком, после чего ребята со своим Первым учителем отправились на уроки. Гостеприимная столовая базы на ул. Казыбаева на один день превратилась в оборудо-





ванный учебный класс, где дети в течение полутора часов проходили азы своих первых предметов. Стоит отметить, что в школе Alina все ученики – отличники! За инициативность и внимательность новоиспеченные первоклашки получали весомые пятерки и старались еще лучше. На уроке рисования ученикам было предложено изобразить себя в будущем. Так организаторы праздника узнали о том, что среди 30 детишек в Алматы находятся будущие звездочки строительства, медицины, танцевального искусства и даже будущий полицейский! Конец школьного дня украсило праздничное чаепитие и огромный торт с надписью «Alina – моя первая школа». Конечно, в этот день без подарков не ушел никто! Будущие ученики получили сумочки для сменной обуви, иллюстрированные детские энциклопедии школьника и закладки для книг.

Мы надеемся, что этот день станет традиционным и будет проводиться каждый год для новых и новых первоклассников Alina, и что этот день станет действительно важной отправной точкой во взрослую жизнь для каждого из них.

**Айгуль Нурмухаметова, Специалист кадрового делопроизводства, филиал г. Аягоз, Дивизион «Alina Pro/Holding»:**

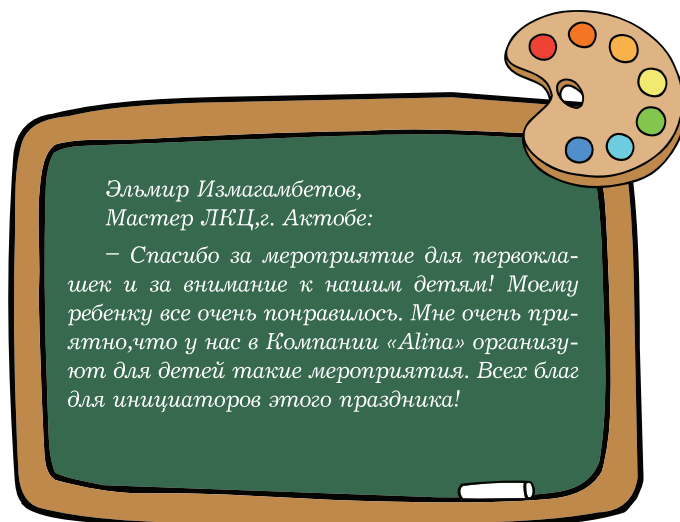
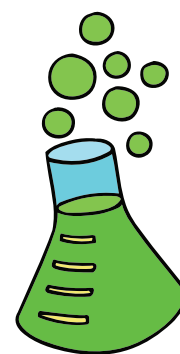
– День знаний – это первые звонки и волнения, море цветов и белых бантов, и, конечно, традиционные уроки мира. Это самый долгожданный день для тех, кто впервые переступит школьный порог. Традиционно в этот день во всех школах проходят торжественные линейки, посвященные началу учебного года. С особой торжественностью встречают первоклассников.

Вот и у нас в Компании ежегодно поздравляют наших маленьких первоклашек с днем 1 сентября. В нашем филиале города Аягоз первый школьный звонок Alina начался 6 сентября 2013 г. Я, как директор школы, открыла торжественную линейку с поздравлениями в адрес наших будущих отличников. Всего у нас 10 первоклашек, и самые активные ребята выступили со стихами на линейке, радуя своих родителей. Сразу же после окончания линейки наш родитель, механик ремонтно-механического цеха Рашид Ардашев, с маленькой будущей первоклашкой прошли по кругу почета со звонком.



*Амирхан Ербасов,  
Технолог, г. Актобе:*

– В этом году сын пошел в первый класс – для нас это большой праздник! Група компаний «Alina» пригласила нас на праздник «Alina – моя первая школа». Сынишке очень понравились разные конкурсы: рисование, отгадывание букв, и прочее. Праздничный стол и подарок, которыми порадовали моего теперь уже школьника, тоже доставили немало удовольствия. Спасибо за этот день!



*Эльмир Измагамбетов,  
Мастер ЛКЦ, г. Актобе:*

– Спасибо за мероприятие для первоклашек и за внимание к нашим детям! Моему ребенку все очень понравилось. Мне очень приятно, что у нас в Компании «Alina» организуют для детей такие мероприятия. Всех благ для инициаторов этого праздника!

В здании столовой мы подготовили класс, в котором провели уроки математики, чтения, рисования, пения и физкультуры. Ребятишки активно участвовали на уроках. Особенно интересно прошел урок пения. Родители также участвовали, подпевая мотив песен. Было очень весело, когда прозвучал мотив песни «Антошка», и один из мальчиков чуть не подпрыгивая кричал: «Это же картошка!»

*Маленькие Алиновцы и их родители ушли от нас с подарками и множеством впечатлений, полученных в школе Alina.*



**Марина Суюнтаева, Специалист отдела управления персоналом, филиала г. Актобе, Дивизион «Alina Pro/Holding»:**

– Подготовка к детскому празднику для первоклассников «Алина – моя первая школа» началась 6 сентября с утра. Мы с работниками ремонтно-монтажного центра повесили баннер «Alina – первая школа» напротив входа в офис, сделали разметку мелом, обозначая место проведения торжественной линейки. Но ближе к полудню внезапно хлы-



Руслан Бектемиров,  
Технолог, г. Семей:

– Праздник для первоклашек прошел в легкой дружественной обстановке. Приятно, что именно в родной Компании была первая в их жизни «линейка»! Думаю, мой сын запомнит свой первый учебный класс в школе Alina, где для будущих учеников было проведено 5 уроков, а самые умные и активные получили свои первые оценки. Еще нас порадовало чаепитие с большим тематическим тортом. Ну а самое главное у организаторов было припасено в конце – это, конечно, подарки. Хочу сказать большое спасибо нашей Компании за внимание, которое уже стало традиционным к нашим детям, которые идут в первый класс!!!



нул ливень, смывший разметку и образовавшийazole праздничного баннера лужу. Впрочем, непогода, словно почував свою несвоевременность, отступила – к началу мероприятия вышло солнышко и стало жарко.

К 15:00 приехали дети с родителями, всего участвовало 13 мальчишек и девчонок. Директор школы Alina, главный энергетик Ринат Урумбаев, поздравил родителей и ребят. Пятеро ребят, под гул завода, прочитали стихи про школу на русском и казахском языках. Затем Директор школы с первоклашкой Камилой прошли по кругу, и прозвенел первый звонок на урок Школы Alina! В классе ребята быстро расселись, написали большими буквами свои имена на стойках и уроки начались. Первым было чтение: маленькие Алиновцы по очереди называли буквы и слова. Самым неожиданным было слово на букву «К» – Косметика! Причем назвал это слово... мальчик Дастан.

Так в течение часа прошли все 5 уроков, легко и занимательно. Урок физкультуры развеселил ребят, все с удовольствием побегали, прыгали и полетали пол сказку о Дракончике Гоше. Всем ребятам подарили синие рюкзачки с подарками, которые ребята сразу же стали доставать и рассматривать.

Традиционно на линейке не обошлось и без коллективного фото ребят с учительницей из школы Alina, и, конечно, с родителями. Завершился праздник чаепитием с соками, сладостями и тортом, украшенным буквами и цифрами, фруктами и конфетами.

### Айгуль Едилбаева, Ведущий специалист отдела управления персоналом, филиал г. Семей, Дивизион «Alina Pro/Holding»:

– Праздник в честь детей-первоклассников сотрудников наших Дивизионов «Alina Pro/Holding» и «Alina Trade» в г. Семей состоялся 30 августа. К сожалению, хмурая погода несколько подпортила задумку, и пришли на линейку не все, но все же 16 первоклашек не испугались дождливого и прохладного дня. Открыл первую импровизированную торжественную линейку напутственной речью для первоклашек Мухаметжан Бакимов, заместитель

директора филиала г. Семей Дивизиона «Alina Pro/Holding». После выступления детей прозвучал первый в их жизни звонок. Затем учитель Хакима Аллярова (специалист отдела управления персоналом) провела урок математики, где дети продемонстрировали свои знания. Правда, некоторые из маленьких Алиновцев начали есть яблоки, не дождавшись задания! На уроке русского языка учитель и дети изучали алфавит; на уроке чтения дети читали стихотворения; а на уроке пения вместе с малышами и учителем пели песни даже родители. На уроке физкультуры дети продемонстрировали отличную физическую подготовку. Все ребята получили свои первые пятерки, чем и были очень довольны. После окончания уроков ребятишкам были вручены памятные подарки от ГК «Alina». И, конечно, самым радостным моментом для ребятишек стало появление большого, красивого торта!

Материал подготовила  
Виорика Бектурганова



# Что нам стоит ГОРОД построить?!

**Утром 7 октября сотрудники ГК «Alina» базы на ул. Казыбаева открыли месячный марафон празднования дня рождения старейшего бренда Компании – AlinEX. 6 апреля 2013 года AlinEX отметил свое 17-летие!**

Утром понедельника каждый сотрудник, попадая на территорию базы, получил Паспорт «Почетного гражданина» AlinEX-CITY. За 17 лет работы AlinEX на рынке Казахстана действительно можно было построить целый город, и об этом говорят реальные факты, которые сотрудники Департамента Маркетинга с удовольствием представили коллегам во время познавательной экскурсии по городу! Но обо всем по порядку.

Все, что было сделано за этот большой промежуток времени, было сделано сотнями людей, занятых на добыче сырья, производстве смесей, задействованных в широком распространении продукции бренда по всей стране. Не секрет, что все самое совершенное в окружающем мире подчиняется законам гармонии и золотого сечения. Именно так создавалась продукция AlinEX – многолетние разработки лаборатории НТИЦ (Научно-Технического Инже-

нерного Центра), идеальные пропорции составляющих компонентов, мастерство технологов и частичка души каждого, кто имеет отношение к созданию продукции бренда – все это позволяет продуктам AlinEX сегодня занимать лидирующие позиции на казахстанском рынке сухих строительных смесей. Если сравнивать историю бренда со строительством города, то фундамент успеха закладывался с 1996 по 2000 годы, когда было налажено производство первых сухих строительных смесей. Время, когда были разработаны первый дизайн мешкотары и рецептуры первых продуктов ССС, было организовано производство на минилинии и выпуск первой партии ССС AlinEX FINISH и AlinEX GLATT.

За следующее десятилетие с 2000 по 2010 годы были возведены стены города AlinEX. Запуск завода в г. Актобе. Получение золотой медали на выставке «Стройсиб» г. Новосибирск за производство сухих



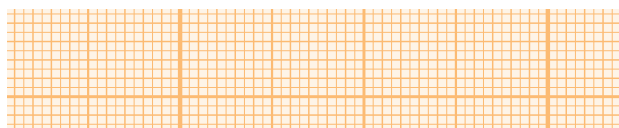


строительных смесей и профессиональное продвижение продукции на строительном рынке России. Запуск третьей технологической линии по производству ССС – декоративные штукатурки в г. Алматы. Расширение ассортимента с продуктами AlinEX LEVEL 1, LEVEL 2, AQUAFLEX, AQUAPLASTER, AQUAFUGEN.

Новую историю бренда мы делаем вместе с вами! В прошлом году бренд сменил визуальный образ, и вместе с ним изменился дизайн упаковки. Сейчас перед нами настоящий профессионал своего дела, способный решить самые сложные задачи. Образ бренда – Модульор – изображен на упаковке продукции AlinEX. Модульор был разработан швейцарским архитектором Ле Корбюзье, как система гармонических пропорций в архитектуре. И если всемирно известный Модульор является признанным эталоном пропорций в архитектуре, то AlinEX – признанный эталон пропорций в строительстве. Выверенные технологии, точность в рецептурах, тройной контроль качества – все это сегодня вышло на первый план, и стало визитной карточкой бренда.

После экскурсии по городу, почетными жителями которого стали наши коллеги, им были предложены конкурсы на проверку точности, и творческий конкурс на лучший комплимент имениннику!

Качества AlinEX, пожелания, свойства, и многие другие слова, связанные с любимым брендом, сотрудники всех департаментов составляли из гигантского алфавита. Это небольшое соревнование показало настоящие чувства Алиновцев к AlinEX!



## Андрей Пронин, Директор бренда AlinEX:

– В нашем городе были необычные стены из мира Модульора: в виде чертежей зданий и районов нашего города. Вдоль по PRIMER-Street до SET-Square наших коллег были рады проводить умелые гиды – Екатерина Иноземцева и Слава Плошай, которые рассказывали об истории бренда от первых шагов и до наших дней, о свойствах самых популярных продуктов, о том, кто такой Модульор.

Как и в любом другом городе, в AlinEX-CITY были свои достопримечательности – египетские пирамиды, кремлевская стена, площадь Святого Петра, башни Петронас – с указанием того, сколько продукции AlinEX могло уйти на работу по этим известным всему миру объектам. Конечно, настоящие профессионалы устанавливали четкие правила, поэтому наши дорожные знаки явно указывали на особенности нашего бренда и его продукции: экологичность, мобильность ССС, горячая линия, уникальные дополнительные свойства. Также дорожные знаки помогали коллегам в навигации по городу.

Модульор – показатель идеальных пропорций, призывал Алиновцев к огромному росту, где каждый мог узнать свой точный рост и сделать фото на память! ■

Материал подготовила  
Виорика Бектурганова







# Смена пола

## Часть 2

Ковролин – современный материал, который удачно сочетает в себе мягкость, уют, тепло, удобство использования и простоту настила. Быстро и без лишних затруднений обновить интерьер квартиры или офиса не составит труда, если правильно подойти к выбору этого вида напольного покрытия. О том, как сделать правильный выбор и не ошибиться – наша статья.

### - На что надо обратить внимание при выборе ковролина?

Плотность коврового покрытия — одна из основных характеристик ковролина. Чем она выше, тем теснее прижаты друг к другу ворсинки или петли, тем труднее их примять, тем меньше проникает грязь и тем дольше ковролин сохраняет свой первоначальный вид. Так, ковролин с небольшой плотностью подойдет для жилых помещений, где проходимость невысока и передвигаются только в домашних тапочках.

При покупке ковролина стоит обратить внимание на высоту ворса. Чем выше ворс, тем быстрее ковролин примнется. Поэтому для офисов, прихожих или других помещений с высокой эксплуатационной нагрузкой желательнее выбирать ковролин с низким ворсом и высокой плотностью, благодаря этим параметрам легко чистится. Для гостиных и

спален можно использовать ковролин как с короткой, так и с длинной петлей. Отличие в том, что длинные разрезанные петли мягче. Есть варианты ковролина, где скомбинированы петли различной длины, что придает оригинальность фактуры и неповторимость дизайну помещения.

### - Что лучше: натуральный или синтетический ковролин и как увидеть различия?

Безусловно, у натурального ковролина есть ряд достоинств: он более стойкий к воздействию огня, его легко чистить. Но естественные природные волокна довольно быстро изнашиваются. К тому же, выбрав такой ковролин, вы покупаете продукт высокой ценовой категории.

Из синтетических волокон в производстве ковролина используются нейлон, олефин, полиакрил и полиэстер. Самый практичный материал

– нейлон. Покрытия из него отличаются мягкостью и отлично «держат ворс», это способствует как не скорому выцветанию поверхности, так и к сохранению формы ворса даже под тяжестью мебели. Акриловые и полиэстеровые покрытия дешевле нейлонового и устойчиво занимают позицию качественного ковролина средней ценовой категории. Они менее долговечны, хотя срок их службы определяется как 5-8 лет. Но и эти синтетические материалы уже вытесняются полипропиленовыми волокнами под названием «терклон» и «суприм». Они отличаются мягкостью и хорошими показателями износостойкости при демократичной цене.

Для того, чтобы отличить натуральный ворс от синтетического достаточно поджечь пару ворсинок: синтетические сплавятся, а натуральные будут тлеть.

- **Магазин предлагает очень широкий выбор цветтовых решений – как сде-**

## лать правильный выбор в отношении цвета?

При выборе правильного коврового покрытия для какого-либо помещения следует учитывать освещение и гамму интерьера. В темных комнатах с плохим освещением лучше использовать ковровые теплых светлых цветов. В солнечных – наоборот, темные или пастельные оттенки. В коридорах и гостиных можно использовать голубую и зеленую гамму, в спальнях – бежевый, персиковый, серый. Маленькие помещения визуально расширят светлые напольные покрытия. Необходимо также обратить внимание на способ окрашивания нити. Если рисунок нанесен печатным способом (т.е. если ворсинки прокрашены только сверху), то покрытие быстрее выцветет. Если нити окрашены по всей длине, то окраска прослужит дольше.

## - Ковролин каких производителей имеет хорошие отзывы у покупателей и есть в Alinamarket?

Alinamarket предлагает своим покупателям известные во всем мире напольные ковровые покрытия бельгийской компании Balta. На сегодняшний день компания является лидером по производству напольных покрытий и экспортирует их в Германию, Великобританию, Францию и Россию. Секрет такой популярности ковров фирмы Balta заключается в их высоком качестве, широком ассортименте, отличных эксплуатационных и функциональных характеристиках, также все покрытия отличаются интересным и оригинальным дизайном, позволяющим подобрать их под любой интерьер. Именно Balta отдают предпочтение,

выбирая напольные покрытия для производственных помещений, торговых центров и офисов, так как он обладает высокой износоустойчивостью, прост в уходе и имеет красивый внешний вид.

Ковровое покрытие Balta будет не только привлекательно и выгодно смотреться, но и служить намного дольше. Важно отметить, что бельгийские напольные покрытия отличаются простотой монтажа, поэтому их можно укладывать даже в помещениях со сложной конфигурацией. За более подробной информацией о лучшем ковровине для вашего дома или офиса вы можете обращаться к консультантам магазина Alinamarket.

Статью подготовила  
Татьяна Тюрина  
Директор бренда Alinamarket



Можно использовать  
попы с подогревы



Мягкость по 5-ти  
бальной системе



Антистатический Ворс



Класс износостойкости



Подходит для использования  
на лестницах



Подходит для использования  
в офисах

Ковролин отличается хорошими теплоизоляционными свойствами. Благодаря наличию ворса и плотной основе, он сохраняет тепло в течение длительного времени. Кроме того этот материал долговечен (срок эксплуатации — в среднем 10-15 лет), универсален (подходит для различных типов помещений) и прост в применении (его можно уложить самостоятельно).

**balta**  
КОВРОЛИН / БЕЛЬГИЯ /

**СКИДКА до 15% на коллекцию прошлого года**

**КОВРОЛИН 200**  
Бельгия **ВИДОВ**

DOMO TUC KASBAR 405 4,0 м 1906 руб.	DOMO ZANZIBAR 400 4,0 м 2586 руб.
DOMO TEXFLOR 084 4,0 м 2586 руб.	DOMO DUO TER 0720 4,0 м 5635 руб.
DOMO BROWN 822 4,0 м 1434 руб.	DOMO ULTRATEX 283 4,0 м 2519 руб.
DOMO WOVEN 0015 4,0 м 6160 руб.	DOMO WOVEN 0341 4,0 м 3926 руб.



# ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА ОТДЕЛКИ: Штукатурка

**Штукатурные работы** – первые в длинной веренице отделочных работ. От того, как они выполнены, будет в дальнейшем зависеть качество отделки квартиры или дома, потому что штукатурный слой является основой для шпатлевания, покраски, наклеивания обоев, облицовки плиткой и т. д.

**Штукатурка** предназначена для предохранения основы здания (например, фундамента и стен) от изменяющихся климатических условий и создания комфортного климата внутри помещения. Так же ею выравнивают основание для придания эстетического ровного (или декоративного) вида фасадам и интерьерам.

Есть основное правило нанесения растворов смесей на основание – «от сильного к слабому». Т.е. марка прочности предыдущего слоя должна быть больше (или такой же), чем последующее нанесение. Например: М75 – М50 – М25.

## Штукатурки цементные



Продукты, используемые на фасаде здания, должны быть атмосферостойкими: выдерживать зной, мороз, снег, дожди, солнечные лучи. Всем этим требованиям соответствуют цементные штукатурки. Есть, однако, ограничения (при работе на фасаде) – это сезонность работ. Мы не рекомендуем штукатурить фасад зимой. Часто можно увидеть на стройке картину, когда рабочие добавляют какие-то добавки в раствор (типа антифриза), полагая, что они, эти рабочие, самые умные и та-

ким образом решили проблему. Вовсе нет. Тем самым они «заложили фундамент» к своим проблемам. «Засад» в этом случае несколько:

- 1** Раствор наносится на мерзлое основание, и весной, когда лед (ведь основание промерзло и покрылось наледью) начнет таять, штукатурка просто «отскочит» от основания.
- 2** Добавки (типа антифриза) выделяют всякого рода вещества (например, различные «высолы»), которые обязательно проступят на поверхности пятнами.
- 3** Прочность штукатурки в разы уменьшится. Правильнее работать в теплое время года при среднесуточной температуре окружающей среды не ниже +5°C. При этом в жаркую погоду необходимо защитить рабочую поверхность от попадания прямых солнечных лучей (например, защитной сеткой), а также увлажнять поверхность водой как во время работ, так и по завершении (хотя бы первые 3 суток).

*Полный набор прочности цементных продуктов, в том числе и штукатурок, происходит через 28 суток. Через 7 суток поверхность набирает 70% прочности. В течение первых 3-х суток необходимо следить за нанесенным слоем, например, увлажнять – особенно тщательно это следует делать в жаркий период и при попадании прямых солнечных лучей. Если этого не делать, есть большая вероятность появления микротрещин (влага из нанесенного раствора будет быстро испаряться на жаре), которые перерастут в большие трещины с последующим «отщелкиванием» штукатурного слоя от основания.*

Для высококачественного оштукатуривания фасадов здания рекомендуется применять цементные штукатурки **AlinEX: AlinEX Plast M50, M75** – цементная штукатурка для первоначального (грубого) выравнивания основания, толщиной слоя от 10 мм до 30 мм.

**AlinEX PLASTER M50, M75** – цементная штукатурка для окончательного выравнивания первоначального штукатурного слоя от 3 мм до 7 мм.



**AlinEX UNIPLASTER M100** – универсальная штукатурка на цементном связующем с высокой маркой прочности. Используя **AlinEX Uniplaster**, можно выравнивать основание в рабочем диапазоне толщин слоя от 3 мм до 30 мм. Если при оштукатуривании поверхности необходимо выравнивание до 30 мм, то сначала нанести **AlinEX Plast**, а после высыхания **AlinEX Plaster. AlinEX Uniplaster M100** заменяет два этапа работ в штукатурной системе – первоначальное и окончательное выравнивание поверхности. При помощи этой штукатурки производится выравнивание в толстых слоях, и достигается гладкая поверхность. К тому же готовая поверхность будет гораздо прочнее. Обозначения М50, М75, М100 – это марка прочности продукта. Чем больше цифровое значение, тем выше марка прочности. Таким образом, М50 рекомендуется применять на кирпичную стену или на обычную цементную поверхность (штукатурка), М75 и М100 – на бетонные основания. Если предстоит на цементную штукатурку клеить плитку, то марка прочности штукатурки должна быть не ниже М75.

Не стоит наносить на потолок большой слой растворной смеси, тем самым утяжеляя потолок. При больших перепадах (неровностях), более 30 мм, целесообразнее применять ГКЛ. Речь идет о внутренних помещениях. В помещениях с повышенной влажностью рекомендуется применять влагостойкий ГКЛ, обработанный обмазочной гидроизоляцией **AlinEX Aquaflex**, лучше с двух сторон, и применять смеси **AlinEX** только на цементном связующем.

Если требуется нанести растворную смесь на потолок снаружи здания (например, балкон), то обязательно осуществить армировку металлической сеткой и использовать штукатурные смеси **AlinEX** на цементном связующем растворе.

## ! На что необходимо обратить внимание при работе с цементными штукатурками

- 1** Жизнеспособность раствора – до 4 часов. Т.е. в течение 4 часов растворная смесь не будет схватываться в емкости и ей можно работать. Необходимо помнить, что в жаркое время (особенно на солнцепеке) это время будет короче.
- 2** При небольшой толщине наносимого слоя нет необходимости в установке маяков. Имеющиеся дефекты или неровности выравниваются полутером или шпателем и проверяются уровнем. Если же отклонения поверхности от желаемого уровня значительные и составляют несколько сантиметров, то необходимо установить маяки.
- 3** К дальнейшей отделке (шпатлеванию, окрашиванию, нанесению декоративной штукатурки) приступать не ранее, чем через 7 суток после нанесения штукатурной смеси

## Штукатурки гипсовые

В помещениях с нормальной влажностью рекомендуется использовать гипсовые смеси (смеси на гипсовом связующем), которые создают микроклимат в помещении, поглощают избыток влаги и «регулируют» температуру окружающей среды. Цементные же наоборот поглощают тепло и выделяют холод. Гипсовые поверхности будут всегда иметь температуру помещения. Например, при прикосновении к стене ладонью, ощущения от гипсовой поверхности будут довольно комфортные, в отличие от цементной, которая всегда будет прохладной.

**AlinEX Gyps** – гипсовая штукатурка с повышенной формоустойчивостью.

- 1** Экономит время приготовления растворной смеси.
- 2** Раствор получается одинаковой консистенции, что отражается в качестве готовой поверхности. Удобная в работе смесь позволяет выравнивать большие неровности кирпичной кладки. **AlinEX Gyps Plus** – универсальная гипсовая штукатурка для высококачественного выравнивания стен и потолков внутри помещений, а также финишной отделки, сочетающая технологию «2 в 1». Таким образом, **AlinEX Gyps Plus** является и штукатуркой, и шпатлевкой.

## Штукатурки saniрующие

**AlinEX Sanirplast** – saniрующая штукатурка на основе цемента, которая предотвращает появление (образование) солей на поверхности стены.

Очень часто можно встретить дома, покрытые соляными разводами, так называемыми «высолами», которые портят общий вид здания и к тому же разрушают основание. Откуда берутся «высолы» и что с этим делать? «Высолы» могут появиться от использования кладочного раствора, из земли (через фундамент, если стены начали возводить, нарушая технологию строительства без учета изоляции), из кирпича и т.д. «Высолы» проще предотвратить, чем с ними бороться в дальнейшем при эксплуатации здания. Чтобы избавиться от «высолов» необходимо:

- 1** Смыть соляные участки при помощи воды и жесткой щетки.
- 2** Огрунтовать поверхность **AlinEX Primer**.
- 3** Нанести saniрующую штукатурку на цементной основе **AlinEX Sanirplast**, которая удержит выход соли на поверхность на длительное время.
- 4** После полного высыхания и набора прочности не менее 70% (через 7 суток при нормальных температурных режимах) можно приступать к окончательной отделке либо декоративными штукатурками, либо шпатлевать, либо просто окрасить (в зависимости от проекта). ■

Материал подготовил  
Юрий Лихобабин консультант  
департамента маркетинга

# КОДЕКС МЕНЕДЖЕРА

## личная эффективность



## ЗРЕЛОСТЬ

### ЛИЧНОСТНАЯ ЗРЕЛОСТЬ

Менеджер является Автором своей жизни, знает, чего хочет достичь, и сам выбирает путь. Думает, размышляет и действует с позиции Собственника Компании. Действует, если принял решение.

Неизменно следует внутренним этическим принципам.

Конструктивно воспринимает критику.

Самооценка зависит не столько от отношения окружающих, сколько от соотношения получаемой обратной связи с внутренними ценностями и опытом.

Проявляет терпимость по отношению к другим людям и различиям в точках зрения.

Имеет мужество, когда нужно, сказать «нет». Ответственно относится к инструментам труда — таким как здоровье, время, способности, эмоциональное состояние — собственным и других людей, к ресурсам Компании.

### ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЗРЕЛОСТЬ

Менеджер Alina в деятельности опирается на собственную позицию, аргументированную и обоснованную с профессиональной точки зрения и в то же время открытую для обсуждения и развития.

Достигает поставленных целей точно в срок, аккуратно, самостоятельно находя пути решения.

Надёжен, формирует уверенность в нём партнёров, основанную на предыдущем опыте достижения положительных результатов сотрудничества.

## СТОЙКОСТЬ

### ДИСЦИПЛИНА

Дисциплинированно мыслит, дисциплинированно действует и поступает.

### СТОЙКОСТЬ

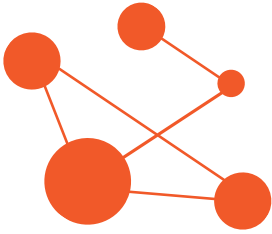
Настойчив в преодолении трудностей.

Хорошо «держит удар».

Эффективно реагирует на изменения — быстро определяет характер изменения, извлекает максимум преимуществ для бизнеса из новых обстоятельств.



# САМОРАЗВИТИЕ



## ГАРМОНИЧНОСТЬ

Сохраняет разумный баланс между формальностью, неформальностью. Баланс между профессиональной и личной жизнью.



## САМОРАЗВИТИЕ

Анализирует эффективность своей работы и получая обратную связь, определяет направления и приоритеты собственного развития.

Самостоятельно предпринимает усилия, направленные на развитие своей квалификации, компетенции. Заинтересован в собственном обучении и развитии.

# ИДЕИ И ИНИЦИАТИВЫ



## ИНИЦИАТИВНОСТЬ

Не ждет указаний сверху. Предлагает и реализует инициативы, ведущие к достижению Целей Компании. Выдвигает инициативы, выходящие за рамки его непосредственных обязанностей. Бросает вызов сложившимся неэффективным традициям.

## КРЕАТИВНОСТЬ

Ищет нестандартные Решения, предлагает и рассматривает альтернативные пути решения. Предлагает идеи, участвует в их реализации и находит пути, которые позволяют сделать их полезными для Компании.



# Открытый турнир по конкуру

В субботу 28 сентября на территории Республиканской Школы высшего спортивного мастерства прошел открытый турнир по конному спорту. В нем приняли участие более двух десятков мастеров верховой езды. Спонсором турнира выступил Евразийский этно-культурный парк «Лесная сказка». Сегодня конкур считается самым зрелищным, популярным, хотя и молодым видом конного спорта — ему всего сто с небольшим лет. В Алматы школа конкура имеет давние традиции. Редакция газеты «Город мастеров» рада представить самые яркие моменты прошедшего турнира.







Фоторепортаж подготовила  
Майя Леонова Начальник отдела  
креатива и развития общественных связей





рис. 1



### По вертикали

1. Какими свойствами обладает продукт Alina Paint «SANITA»?
2. Краска Alina Paint «MAGIC» с розовым индикатором предназначена для окрашивания ....
3. Повышенная укрывистость краски Alina Paint «UNI» позволяет закрашивать в один слой до ... кв. м.
4. Краска Alina Paint «MAGIC» розовая при нанесении ... при высыхании.
5. Под брендом Alina Paint выпускается ... продукция.
6. Alina Paint «ARCTIC» - это снежно-белая ... для стен и потолков.
7. Краска Alina Paint «ECO» это невысокая цена и отличное ....
8. Все водоземлюсионные краски Alina Paint ..., кроме краски Alina Paint «MAGIC».
9. Краска Alina Paint «ECO» это невысокая ... и отличное качество.
10. Краска Alina Paint «MAGIC» позволяет избежать непрокрашенных участков за счет розового....
11. Сколько лет гарантия на поверхность окрашенную фасадной краской Alina Paint «FASSADE»?
12. Какое покрытие образует на поверхности эмаль Alina Paint «EMALIKA».
13. Краска Alina Paint «OPTIMA» применима под окраску ...
14. Разновидность лака Alina Paint.
15. Alina Paint «ECO» - это ... водоземлюсионная краска
16. Сколько лет гарантия на поверхность окрашенную фасадной краской Alina Paint «FRONTA»?
17. Клей ПВА Alina Paint «Standart» предназначен для приклеивания ..., ковrolана, деревянных и других поверхностей, требующих отличной фиксации.
18. Клей ПВА Alina Paint «Standart» предназначен для приклеивания ..., паркетной доски, ДСП, фанеры, шпона, облицовочных материалов, картона, фурнитуры.

### По горизонтали

19. Водоземлюсионная краска Alina Paint «FRONTA» это ...
20. Как зовут волшебный персонаж бренда Alina Paint?
21. Продукция Alina Paint превращает поверхности в ... ?
22. Сколько уровней контроля качества проходит продукция бренда Alina Paint перед тем как попасть на полки магазинов?
23. Повышенная прочность к истиранию позволяет использовать водоземлюсионную краску Alina Paint «UNI» даже в ... комнаты.
24. ..., не токсичная водоземлюсионная краска Alina Paint Arctic.
25. Какое свойство краски Alina Paint «FRONTA» позволяет ей не «облазить» с течением времени?
26. Какой укрывистостью обладает моющаяся краска Alina Paint «OPTIMA»?
27. Краска Alina Paint «UNI» устойчива к мытью с применением жидких моющих средств до ... раз.
28. Отличает шпатлевку Alina Paint «SPECIAL» от других, повышенная ...
29. Какое покрытие дают лаки Alina Paint «AKRILA»
30. Высокое содержание акриловой дисперсии в водоземлюсионной краске Alina Paint «UNI» придает ей повышенную ... к истиранию.
31. ... атмосферостойкость водоземлюсионной краски Alina Paint «FASSADE» позволяет производителю предоставлять десять лет гарантии на поверхность.
32. Краска Alina Paint «ECO» не ....
33. Шпатлевка Alina Paint Elastik ... шкурится
34. Как зовут эту волшебницу? (см. рис. 1)
35. Какое покрытие образует на поверхности эмаль Alina Paint «EVRIKA»
36. Грунтовка Alina Paint «PRIMA» снижает ... красок при последующем окрашивании.
37. Клей ПВА Alina Paint «Econom» предназначен для склеивания ... поверхностей.
38. Грунтовка Alina Paint «METALIKA» предназначена для грунтования ... поверхностей.
39. Alina Paint «Profi» – это повышенная ..... склеивания.

Ключевое слово:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----



Alina Paint

Подарим детям детского дома

Волшебный Новый год!



При покупке продукции AlinaPaint  
1 тенге с каждого  
килограмма  
идет в фонд организации праздника.

Праздник состоится 20 декабря 2013 г.  
Следите за новостями на сайте [www.AlinaPaint.kz](http://www.AlinaPaint.kz)  
телефон горячей линии: +7 727 258 58 32



**ҚҰРЫЛЫС МАТЕРИАЛДАРДЫҢ  
ЭЛЕКТРОНДЫ ГИПЕРМАРКЕТІ**

**ЭЛЕКТРОННЫЙ ГИПЕРМАРКЕТ  
СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ**



**(727) 330 37 39**

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