

№2 (33) 2012

ГОРОД МАСТЕРОВ

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

ДОСТИЖЕНИЯ И ПЛАНЫ

СЕНИМ-2011

Лучший работодатель Казахстана

Заработать на «пиратах»

ПРАВИЛА ЧЕСТИ

«Чистая Родина»

А так же многосерийный проект

AlinEX - Золотые правила ремонта!



ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ



В нашем постоянно меняющемся мире трудно предсказать, какие ситуации могут возникнуть или чем они являются больше: причиной какого-то явления или его следствием. Лоренц Эдвард Нортон назвал это явление эффектом бабочки: бабочка, взмывающая крыльями в Айове, может вызвать лавину эффектов, которые могут достигнуть высшей точки в дождливый сезон в Индонезии. Проводя аналогию с бабочкой и жизнью Компании, становится очевидным, что историю Компании делает каждый из нас. События, которые происходят каждый день, ситуации, возникающие во время рабочих процессов, поступки, слова, люди, решения – все это части одной большой цепи, каждое звено которой важно, и без любого из этих звеньев Компания была бы не такой, какой мы гордимся ею сегодня.

Создавая этот номер, мы ставили целью сделать газету о людях и для людей, сделать ее живой и честной, вложить в нее максимум полезной и интересной информации, создать такую газету, которая бы раскрывала каждому сотруднику смысл фразы «Я Алиновец и горжусь этим».

А ведь гордиться есть чем, обо всем подробнее в нашем новом номере!

МАЙЯ ЛЕОНОВА

**Начальник отдела рекламы
и развития общественных связей
(Дивизион «Alina Management»)**



Дорогие коллеги, друзья!

Этот номер вы ждали долго, и не напрасно.

Теперь, когда вы, наконец, держите в руках новый выпуск, вы видите разительные изменения, и задаетесь вопросом – к чему бы это? Признайтесь, вы заинтригованы!

Не буду тянуть с разгадкой: да, наша корпоративная газета полностью поменялась, и теперь вы можете оценить обновленное издание! Зачем это было сделано? Чтобы учесть все ваши пожелания.

В газете теперь больше информации из регионов, дающей нам всем возможность почувствовать, что, хотя мы далеко друг от друга, но делаем одно дело, и все мы – алиновцы – одна команда. Также газета обогатилась новостями, появилась рубрика «Персона», рассказывающая об одном из нас, так сказать – герое номера. Друзья, я уверена – вы поможете нам с этой рубрикой, и пришлете свои предложения о наиболее достойных наших коллегам, который просто обязаны попасть в газету!

Газета полностью поменяла дизайн – теперь она более строгая, лаконичная, что больше подходит концентрированному смысловому наполнению серьезного корпоративного издания. Все прочие изменения вы увидите сами – не стану раньше времени портить интригу.

Друзья, спасибо всем, кто нам писал, чьи отзывы и советы помогли нам в работе! Нам важно мнение каждого из вас, поэтому пишите нам все, что захотите – впечатления от нового формата, предложения по наполнению, статьи и заметки, идеи, фотографии, имена коллег, которых вы хотите видеть на страницах – то, что покажется вам важным, чем вы захотите поделиться со всеми алиновцами!

Наш адрес все тот же: gazeta@alina.kz

И я по-прежнему рада всем вашим письмам!

**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,

Юрий Лихобабин, Ерлик Балфанбаев, Майя Леонова,

Анна Оленюк, Ольга Лозовая, Мадияр Токмуратов

Редактор: Виорика Бектурганова

Арт-директор: Андрей Шапкин

Дизайн и верстка: Элла Бычек

Консультант по юридическим вопросам:

Гулче Айтмагаметова

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

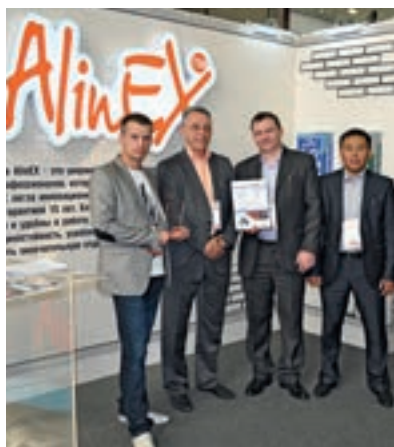
Республики Казахстан.

Регистрационное свидетельство

№ 8249-Г от 18 апреля 2007 г.

Тираж: 1000 экз.

СОДЕРЖАНИЕ



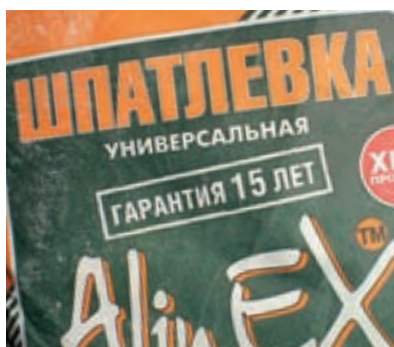
НОВОСТИ КОМПАНИИ **стр. 2**

Победа на KAZBUILD
«СЕНИМ 2011»
Открытие лакокрасочного
цеха в г. Актобе
Новый продукт Decorex!
Лакокрасочному цеху в г.
Семей год!



ТЕМА НОМЕРА **стр. 4**

Сезон 2012 –
все только начинается!



АКТУАЛЬНО **стр. 8**

Заработать на «пиратах»

Кодекс менеджера **стр. 11**

ТЕРРИТОРИЯ ГОРОДА МАСТЕРОВ **стр. 12**

Ориентация – Север!

NOTA VENE! **стр. 16**

Правила чести



ИСТОРИЯ **стр. 18**

Гипс – как много в этом
слове...



СОБЫТИЯ **стр. 19**

Семинар
от Alina Chemicals

МАСТЕРСКАЯ БРЕНДОВ **стр. 20**

Волшебное превращение
НАШИ: Лучший выбор для
экономичного ремонта

МАСТЕР-КЛАСС **стр. 24**

ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА
РЕМОНТА

Глава 1. Сухие
Строительные Смеси
AlinEX

Глава 2. Подготовка
основания



СОБЫТИЯ **стр. 26**

Чистая Родина

ПЕРСОНА **стр. 28**

Карьер и карьера Ирины
Жармаганбетовой

АКТУАЛЬНО **стр. 29**

Муж, Отец, Брат, Коллега



ЖИЗНЬ **стр. 30**

9 мая. Помним.

Конкурсы **стр. 32**

ПОБЕДА НА KAZBUILD



23-25 мая 2012 года в г.Астана бренд AlinEX принял участие в региональной выставке KazBuild Astana. Экспозиция AlinEX была удостоена почетного диплома как самый лучший стенд выставки.

«Дизайн стенда был разработан внутри Компании, его производством занимался как внешний подрядчик, так и сотрудники ОТЭК. Данная награда - еще одно доказательство тому, что AlinEX - бренд, задающий правила и стандарты качества», - рассказывает управляющий брендом сухих строительных смесей Артем Тихонов.

«СЕНИМ 2011»



1 марта 2012 года в г.Астана в рамках VII международной конференции по управлению человеческими ресурсами состоялось награждение победителей казахстанского конкурса «Сенім 2011», который призван определить лучших работодателей на территории нашей Республики.

Дивизион «Alina Management» занял 2 место в номинации «Ең озат жұмыс беруші Астана & Алматы» (Лучшая компания работодатель в «двух столицах»), Дивизион «Alina Trade» занял 2 место в номинации «Ең озат жұмыс беруші «Өңір»» (Лучшая компания работодатель в регионе).

«Конкурс «Сенім 2011» проходит при официальной поддержке Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан и Национальной экономической палаты Казахстана «Союз «Атамекен» на ежегодной основе. Очень важно, что Конкурс является некоммерческим мероприятием и проводится на бесплатной основе. Фактически, победа в конкурсе – это общественное признание заслуг Компании по результатам независимой, а соответственно и объективной оценки, осознающей важность человеческих ресурсов и создающей лучшие условия труда своим сотрудникам» - рассказала Директор Департамента по управлению персоналом, Ульяна Суг.

ОТКРЫТИЕ ЛАКОКРАСОЧНОГО ЦЕХА В Г. АКТОБЕ

2 мая 2012 года в г. Актобе состоялось торжественное открытие цеха лакокрасочной продукции.

Производственные планы на сезон 2012 г. более чем на 30% превышают прошлогодние, но значимость цеха не только в том, что новое производство позволит существенно увеличить объемы производства лакокрасочной продукции. Очень важно, что производство в г. Актобе облегчит логистику и позволит обеспечить ЛКП запад Казахстана и определенные регионы России. Открытие цеха ознаменовалось разрезанием красной ленты специально

прибывшим из Алматы Ергазы Сасаевым, генеральным директором Дивизиона «Alina Pro», и Сериком Кужахметовым, директором филиала города Актобе. Первая банка была торжественно наполнена краской, изготовленной в новом цехе – ею оказалась Alina Paint Eco.

Мы поздравляем наших коллег из Актобе с этим замечательным событием, и желаем новому цеху процветания и отличных результатов. Доброго пути!



НОВЫЙ ПРОДУКТ DESCOREX!



Мы рады сообщить о расширении линейки Decorex! Новый продукт нашего замечательного творческого бренда – краска Crackle, дающая эффект старой, потрескавшейся поверхности. Crackle состоит из двух компонентов: Базовый слой и Верхний слой. При взаимодействии друг с другом, слои образуют сетку трещин, имитирующую потрескавшийся фарфор.

С помощью декоративной краски Crackle можно не только окрашивать стены, колонны и другие части интерьера. Crackle дарит возможность вдохнуть новую жизнь в самые различные предметы: настенные часы, лампы, вазы, чашки, и вообще все, что придет в голову креативному человеку. Творите, с Decorex это легко и просто!

Преимущества данного продукта по сравнению с уже известным нам Crack очевидны. Новый продукт отличается следующими характеристиками:

- 1. На водной основе*
- 2. Не имеет резкого запаха*
- 3. Работа с краской не требует особых навыков*
- 4. Наносится на различные поверхности*
- 5. Влагостойкая*
- 6. Стойкая к истиранию*

ЛАКОКРАСОЧНОМУ ЦЕХУ В Г. СЕМЕЙ ГОД!

В 2011 году в г. Семей запущен цех по производству лакокрасочной продукции. 25 апреля был пробный запуск на диссольтере, и мы получили первые 1500 кг продукции Alina Paint ECO. 19 мая ознаменовался выпуском первых 4000 кг продукции Alina Paint Fronta на Тульском диссольтере.

Штат цеха формировался в апреле 2011 года, На позиции аппаратчиков и водителей автопогрузчиков были приглашены сотрудники из подразделений внутри филиала. За прошедший год к лакокрасочному цеху филиала в г. Семей не было претензий по качеству выпускаемой продукции со стороны потребителей. Это стало важной оценкой нашей работе. Двигаемся дальше!





СЕЗОН

2012 —

все только начинается!



Начавшийся сезон 2012 ставит перед нами новые задачи, требует еще больше усилий, взвешенного и продуманного планирования, учета прошлых достижений и ошибок. О том, какие перед нами стоят планы, и как мы собираемся их реализовывать, рассказали наши коллеги, участвовавшие в их разработке.



МАДИЯР ТОКМУРАТОВ,
директор
департамента маркетинга

Относительно маркетинговых планов на сезон, хочу начать с того, что мы решили не использовать наружную рекламу вроде баннеров, дорогостоящую и малоэффективную рекламу на ТВ и прочее (за редким исключением, прописанным в маркетинговой стратегии, с учетом особенностей определенных регионов). Вместо этого будут использоваться сильные стороны самих брендов, и каждый из них будет продвигаться в своем определенном ключе.

Бренд AlinEX продолжает выбранное позиционирование «Только для настоящих профессионалов». Запускается программа AlinEX Profi – это специализированный клуб, в котором будут состоять бригады и прорабы строительных бригад и фирм. Профессионализм каждого участника будет подтверждаться сданными объектами и общей репутацией среди строителей, «случайных» лиц в клубе не будет. На данный момент собирается база возможных членов клуба, информация по их интересам, посещаемым сайтам, предпочитаемым видам отдыха и т.д.

Также разрабатывается специальная программа по сотрудничеству с профессионалами клуба, готовятся семинары, продумывается система обучения. Лучшим из лучших будут выдаваться значки AlinEX Profi, как показатель их статуса. Членство в этом клубе само по себе будет гарантировать профессионализм каждого участника.

По бренду НАШИ акцент будет делаться больше на событийные вещи – PR-акции на стройрынках, в местах крупного скопления людей, постановки и митинги, и прочие запоминающиеся события.

НАШИ ориентированы на другую целевую аудиторию, и будут вытеснять устаревшие технологии вроде той же «гарцовки».

По Alina Paint в летний период будет запущен новый графический образ, новая упаковка, будет использоваться продвижение образа через нанесение рисунков граффити на зданиях, тротуарах – во всех доступных для графической рекламы местах.

По бренду Decorex находится в разработке и уже разработано, и готовится к выходу на рынок, большое количество продуктов, способных серьезно конкурировать с аналогами итальянских

« Бренд AlinEX продолжает выбранное позиционирование «Только для настоящих профессионалов». Запускается программа AlinEX Profi – это специализированный клуб, в котором будут состоять бригады и прорабы строительных бригад и фирм. Также разрабатывается специальная программа по сотрудничеству с профессионалами клуба, готовятся семинары, продумывается система обучения. »

производителей – Decorex ощущаю ниже по стоимости, но с таким же, а порой и более высоким качеством. Также разработана специальная мотивация для привлечения к этому бренду дизайнеров, специализирующихся на декорировании.

Что же касается бренда Alina, то по монтажной пене проведена большая работа, и, как результат, в апреле будет продаваться пена с новым качеством, ценами и упаковкой. По отношению к конкурентам наши цены будут самыми привлекательными. Также в нашей линейке появился новый продукт – очиститель монтажной пены. Теперь монтаж-



ная пена Alina Profi может продаваться в комплекте с очистителем, что, разумеется, положительно скажется на продажах.

Для улучшения продаж по монтажной пене также будет запущена новая схема продвижения и предложены специальные условия работы по привлечению фирм, использующих пену в своем бизнесе – например, в производстве и установке окон и дверей, и т.д.

По всем брендам мы будем работать с магазинами категории «А» и частично «В» по специальной системе мотивации для них. По некоторым брендам система мотивации уже запущена.

Также по всем брендам будут запущены новые продукты, они уже разработаны и ждут выпуска в сезон.



ЮРИЙ РЫЧКОВ,
генеральный директор,
Дивизион «Alina Chemicals»

На сезон 2012 мы решили придерживаться аккуратной стратегии развития, и не столько продолжать экспансию, сколько уверенно укрепиться на своих

позициях. Обязательным пунктом является сокращение дебиторской задолженности, главная цель – достижение максимальной прибыли при минимальных затратах.

У нас большие планы по развитию в отношении отрасли дорожного строительства, где востребована наша продукция. С этой же отраслью мы связываем и некоторые производственные планы.

Также мы будем усиливать позиции и в новом направлении – нефтяной отрасли. Сейчас мы готовимся к нефтегазовой выstavке KIOGE.

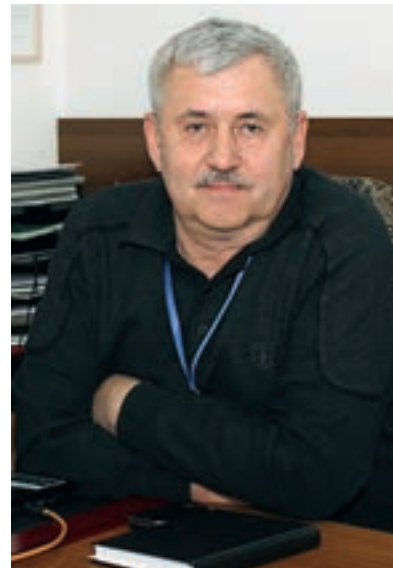
Еще одно новое направление нашей деятельности – добавки в бетон, причем не только противоморозные, но и модифицирующие. Мы ведем переговоры с нашими французскими партнерами, условия и подробности пока что оглашать не стану.

« Для улучшения продаж по монтажной пене также будет запущена новая схема продвижения и предложены специальные условия работы по привлечению фирм, использующих пену в своем бизнесе – например, в производстве и установке окон и дверей, и т.д. »

На этот год у нас заключены очень выгодные контракты, мы нашли много новых поставщиков, что позволило значительно сократить риски возникновения out of stock-ов в сезон.

В целом могу сказать, что мы постоянно мониторим международные тенденции, ведем работу по обмену опытом с ведущими странами-производителями химии – в основном это европей-

ские страны. Недавно, в рамках укрепления наших позиций, мы провели семинар специально для производителей ЛКП и ССС, еще один планируем провести ближе к зиме. В программу следующего семинара наверняка войдет также минеральное сырье.



**НИКОЛАЙ ЕГОРОВИЧ
БУДАРГИН,**
генеральный директор,
Дивизион «Alina D/ Holding»

Что касается планов – немало новых идей как всегда витает в воздухе. Пока ничего не могу сказать, эта информация не подлежит разглашению. В целом на данный момент прорабатывается порядка десяти различных бизнес-идей – это касается, как новой продукции уже имеющихся брендов, так и нового вида продукции в целом.

Из реализуемых проектов – строительство нового цеха по производству микрокальцита. Сейчас мы наращиваем мощности, закупает оборудование. Запуск цеха планируется в середине лета.

Мы увеличиваем производство в соответствии с увеличением потребностей Компании. В частности, по гипсу – на 53%, по мраморной муке – на 21%, по мраморной муке грубого помола – на 51%, по микрокальцитам для ЛКП – на 83%.

В этом году также планируется увеличение объемов по линии индустриальных продаж – продажа гипсового камня увеличится более чем на 150% по тоннажу.

« Мы увеличиваем производство в соответствии с увеличением потребностей Компании. В частности, по гипсу – на 53%, по мраморной муке – на 21%, по мраморной муке грубого помола – на 51%, по микрокальцитам для ЛКП – на 83%. »

Так как в этом году у нас существенно увеличены производственные планы, все наши линии будут выведены на максимальную мощность работы. Мы уже ввели новую линию по производству гипса и удвоили производительность. В связи со всем вышесказанным будут созданы дополнительные рабочие места.

В целом мы планируем в дальнейшем продолжать увеличения производственных мощностей по всем направлениям.



ЕРГАЗЫ САСАЕВ,
генеральный директор,
Дивизион «Alina Pro»

Думаю, 2012 год будет сложнее, чем 2011, и опыт прошлого года показал нам слабые места. Пользуясь этим опытом, мы можем учитывать узкие места, предвидеть и устранить риски. Сейчас приняты все меры, и мы надеемся, что сезон будет преодолен успешно.

Учитывая большие задачи, было принято немало административных решений по повышению эффективности работы.

Мы изменили систему работы и оплаты труда камазистам, и готовы вывозить наши объемы собственными силами.

Используя опыт прошедшего сезона, мы еще до начала этого провели ремонт и профилактику всей движущей техники и оборудования, уложившись в холодные месяцы с декабря по март. Таким образом, в сезон у нас не будет простоя по технике.

По отношению в 2011 году наши планы по ССС и ЛКП приросли на 31% (за прошлый год производство уже выросло на 39%), соответственно выросли объемы производства на всех заводах.

« Так как в этом году у нас существенно увеличены производственные планы, все наши линии будут выведены на максимальную мощность работы. »

Нами уже был проведен ряд работ по модернизации производственных линий. Осталось закончить работы по серой линии, этим мы займемся в апреле.

Главное – не допустить срывов производственных планов. Так как планы – большие, сейчас мы запустили цех по ССС и ЛКП в Актобе. На сегодняшний день все готово. С 1 мая цех работает. Таким образом, мы обеспечим запад Казахстана и определенные регионы России.

Принято решение, что основным по Казахстану по ССС становится наш алматинский завод, мощности которого наращиваются. Он обеспечит потребление южного региона, Кыргызстана и Таджикистана. Это выгодно для нас с точки зрения логистики.

Кроме того, чтобы ликвидировать проблемы по логистике и



простою вагонов, мы организуем работу в выходные дни. Это облегчит работу нашей логистике, в том плане, что маневровые трудно выставляют вагоны в будни, в то время как в выходные пиковые будние нагрузки будут спадать. Мы готовы и загружать и выгружать готовую продукцию в любой день.

Из решаемых в данный момент проблем могу отметить снабжение банкетарой, крышками и этикетками. Логистика совместно с производством решает этот вопрос. Также возник вопрос с сырьем микрокальцитов, для получения продукта соответствующего качества. С учетом получаемого сырья, мы работаем с НТИЦ, разрабатывается рецептура для решения этой задачи. Это проблема будет решена в ближайшие дни.

Главное – выполнить без срывов все планы этого сезона. Коллектив понимает задачи, мы все будем стараться выполнять все задачи в полном объеме.

Пожелаем нам всем удачи, достижения поставленных планов и выполнения всех задач на отлично. С новыми силами – в новый сезон! ■

Материал подготовила
Виорика Бектурганова



Заработать на «пиратах»



СЕРИК КУРМАНОВ:
 «Сегодня я хотел бы рассказать вам о контрафактной продукции, борьба с которой является одним из приоритетных вопросов деятельности службы безопасности.»

При упоминании словосочетания «контрафактная продукция» в первую очередь вспоминаются телевизионные кадры, на которых по сваленным в кучу компакт-дискам и кассетам ездит трактор. Однако этот вид фальсификации, в общем-то, довольно безобидный, так как потребитель при приобретении некачественной продукции теряет только деньги. Подделки же в области строительства могут привести к нарушению целостности строительных конструкций, а в результате — к очень серьезным последствиям, опасным для человека.

КОНТРАФАКТНАЯ ПРОДУКЦИЯ —

это материалы и изделия, выпущенные с неправомерным использованием товарных фирменных знаков (упаковка, логотип) в целях введения потребителей в заблуждение. Другими словами, это откровенная подделка известного продукта или же торговой марки. Имитации отличаются от контрафактной продукции тем, что в этом случае используются устойчивые ассоциации потребителей, связанные с какой-либо известной торговой маркой: меняется одна из букв в написании торговой марки, или же придается внешнее сходство с дизайном логотипа, либо и то, и другое.

По мнению экспертов, подделки составляют до 5-7% мирового производства строительной продукции, и перспектив на исчезновение у данного явления в ближайшем будущем нет, так как прибыль фальсификаторов достигает пятисот (!) процентов и может быть сравнима лишь с доходами от наркобизнеса или торговли оружием.

Как и в других сегментах рынка, на рынке строительных материалов подделываются только наиболее известные, «раскрученные» торговые марки и товары. Не подделывают неходовые продукты, не говоря уже о том, что тиражируют производители «липы» только хорошо известные бренды.



Давно и устойчиво высокой популярностью у фальсификаторов пользуются сухие строительные смеси AlinEX, производимые нашей Компанией, конечно же, именно потому, что они очень хорошо известны потребителю. Фальсификация заключается в том, что в мешках, идентичных оригинальным, находится более дешевая и соответственно низкокачественная продукция, а это бьет по репутации нашей компании, подрывает ее имидж и, конечно же, приносит убытки. Также подделывается наша монтажная пена под брендом Alina.

До недавнего времени основными признаками для определения подлинности наших сухих строительных смесей служили качество упаковки и цена. Фальсификаторы успешно ликвидировали оба индикатора. Следует признать, в последнее время качество упаковки контрафактной продукции стало достаточно высоким. В результате рядовой потребитель не в состоянии отличить ее от оригинальной по внешнему виду. Выровнять цены, конечно же, потребовало значительно меньших усилий, и сегодня ценовой разрыв между оригинальной и контрафактной продукцией значительно сократился. Таким образом, борьба с «контрафактом» перешла на новый виток своего развития.

В настоящее время служба безопасности располагает двумя видами средств борьбы с фальсификаторами: экономическими и информационными.

Экономическая борьба заключается в постоянной проверке торговых точек совместно с торговой командой, регулярных выездах на рынки города Алматы и регионов присутствия, где периодически производятся контрольные закупки продукции. Вкупе с тщательным мониторингом и анализом рынка, такая практика дает положительные результаты работы.

Что же касается информационных средств борьбы, то здесь следует говорить о комплексе мероприятий, в том числе, распространении листовок и работе горячей линии по приему отзывов о качестве продукции. В результате рейдов, на рынках задерживаются отдельные продавцы, у них конфискуется товар, по фактам возбуждаются административные либо уголовные дела. Разумеется, конфискация товара и проверочные мероприятия, проводимые совместно с сотрудниками финансовой полиции и органов внутренних дел оказываются весьма результативными. Дело в том, что коммуникация на рынках поставлена удивительно хорошо, и слухи о том, что произошло с одним торговцем, распространяются моментально. К этому необходимо добавить, что хотя Уголовным кодексом наказание за подобное правонарушение предусмотрено смешное, копейное, да и суды пока еще крайне осторожно применяют эти законы, иметь в биографии судимость готовы далеко не все наши сограждане. ►

Тем не менее, вопрос борьбы с фальсификаторами, желающими легко и быстро получить немалую прибыль, используя при этом бренды Компании «Alina», пока остается открытым, и очень важно, чтобы каждый наш сотрудник понимал, что это не только сфера деятельности службы безопасности. Это общее дело, где никто не должен оставаться в стороне. Ведь речь идет об имидже, добром имени нашей с вами Компании, которая за 22 года работы зарекомендовала себя на рынке как честный производитель, ставящий интересы потребителя на первое место! Если каждый алиновец будет бдителен и будет своевременно сообщать в службу безопасности о случаях подозрений на «контрафакт», услышанных от родственников, друзей, знакомых, о подделках, увиденных случайно на рынке, то, наверняка, наша дружная совместная работа принесет хорошие плоды.

В Компании предусмотрена система материальной мотивации за содействие службе безопасности в борьбе против производителей и распространителей контрафактной продукции в размере от 50 долларов США за подтвержденную информацию о факте продажи поддельной продукции или местонахождения подпольного цеха по производству подделок нашей продукции.



Не стоит забывать о мерах предосторожности: увидев на рынке или в месте стихийной продажи контрафактный продукт под любым брендом компании, не стоит выходить на разговор с продавцом или как-то привлекать внимание к себе. Для того, чтобы заявить о факте нарушения, вам достаточно позвонить любому сотруднику СБ Компании и рассказать о выявленном нарушении. Сотрудники службы безопасности Компании незамедлительно проверят предоставленную вами информацию. Факт вашего звонка не выйдет за пределы СБ, что позволит вам в дальнейшем помогать СБ и Компании в обнаружении контрафакта без опасений.

Ваш звонок будет зафиксирован, после проверки, в конце месяца вы получите причитающееся вознаграждение.

Если у вас возникли малейшие подозрения, что вы имеете дело с контрафактом – звоните! Не забывайте, что каждый ваш звонок – это весомый вклад в имидж Компании и в увеличение нашей продукцией доли рынка. Благодаря этому вы сможете заработать сами и помочь Компании получить законную прибыль, а так же не позволить «пиратам» продавать некачественную продукцию за счет имени наших брендов.

Карл Маркс утверждал, что если прибыль составляет сотни процентов, то нет такого преступления, на которое не решился бы капитал. Время подтвердило правоту классика, и сейчас можно смело утверждать: борьба с фальсификатом продолжается! ■

**Серик Курманов,
Заместитель начальника Службы безопасности
Группы Компаний «Alina»**

Вот несколько основных примет, по которым вы можете обнаружить несоответствие, подтверждающее подделку:

- 1** На все продукции Компании есть специальные голограммы: их отсутствие обозначает, что продукция поддельна.
- 2** Мешки часто отличаются по размерам от оригинала. Если у продавцов есть и наша продукция, и контрафакт – это будет заметно.
- 3** На контрафакте неправильно записаны характеристики продуктов.
- 4** Рамка вокруг фразы «Гарантия 15 лет» на нашей продукции сделана, как оттиск печати. На контрафакте эта рамка просто гладкая.
- 5** На печати сверху упаковки написано «Алмата» вместо «Алматы»
- 6** Инструкция на монтажной пене написана «скачуцим» шрифтом, специфические русские буквы, аналогов которых нет в латинице, заметно выбиваются из текста.
- 7** Буквы значка торговой марки «ТМ» на оригинале того же цвета, что и упаковка, а в случае контрафакта – просто белые.

КОДЕКС МЕНЕДЖЕРА

ЦЕЛОСТНОСТЬ

« Я не верю в силу обстоятельств.
В этом мире добивается успеха
только тот, кто ищет нужные
ему условия и, если не находит,
создает их сам. »

Бернард Шоу

Связанность и доступность

Менеджер лично отвечает за устойчивую связь со всеми Менеджерами и сотрудниками Компании посредством мобильной, телефонной и электронной связи, используя все необходимые носители информации.

Менеджер отвечает за предоставление обратной связи в течение 24 часов с момента получения запроса. Менеджер знает, что мобильный телефон должен быть всегда при нем, всегда включен и всегда заряжен.

Александр Македонский был великим полководцем. Как-то, разговаривая со своим другом и боевым товарищем, одним из лучших военачальников, Гепестионом, Александр сказал:

— Я, всего лишь, обычный человек. Во всем, чего я добился, мне помогли вы, мои друзья и соратники. А также — мой верный конь Букефал, добрый меч, тугой лук и острые стрелы.

— И твой рог, — очень серьезно ответил ему друг. — Не забывай о своем роге, Александр.

Македонский, удивившись, спросил:

— Почему ты придаешь ему такое значение, Гепестион?

— Потому, друг мой, что если бы не твой рог, мы, твои соратники, не пришли бы вовремя на твой зов, не знали бы, как вести себя на поле боя, не координировали бы между собой наши действия. И не помогли бы ни верный конь, ни добрый меч, ни острые стрелы. Твой рог — вот что объединяет нас в великую силу, обеспечивает общность действий и делает нас непобедимыми.

ВЫВОД: Мало делать свое дело хорошо и точно. Нужно понимать, что все мы действуем в единой связке, все мы объединены общей идеей, общими планами и стремлениями. Чтобы вовремя отреагировать на действия команды соответственно, нужно всегда быть на связи и в зоне доступа.

ПАРТНЕРСТВО

« Я интересуюсь будущим потому,
что собираюсь провести там всю свою
оставшуюся жизнь. »

Чарлз Кеттерин

Уверенность и определенность

Менеджер знает, что информированность уменьшает неопределенность. И потому достигает Договора с другими, следует условиям Договора, тем самым формирует уверенность в будущем.

Менеджер всегда находит время, чтобы объяснить сотрудникам поставленные задачи и убедиться в их понимании. Менеджер отвечает за своевременное информирование партнеров и коллег при возникновении новых обстоятельств и предлагает пересмотреть условия ранее принятого Договора. Менеджер достигает такой договоренности, чтобы, основываясь на ней, быть спокойным за результат. История надежного Партнерства позволяет Менеджеру быть легким, свободным и уверенным каждый день, каждый час, каждую секунду.

Любимая кошка (буддистская притча)

Однажды к Учителю пришел ученик и сказал:

— Учитель, я уже трижды встретился с визирем, но он не хочет давать нам денег на храм...

— Ты его плохо знаешь, — ответил Учитель.

Ученик ушел и вернулся через неделю. Он был расстроен:

— Учитель, я изучил его, поверь — но он даже разговаривать со мною не стал...

— Ты просто плохо его знаешь, — повторил Учитель.

Ученик вновь ушел и вернулся совсем подавленный:

— Учитель, я изучил все: я знаю, сколько денег в казне, я знаю, сколько он может по повелению халифа отдать храмам, я могу рассказать ему, почему именно наш храм полезен людям, ему лично и Империи. Я объяснил ему все это, он знает, что мы — не шарлатаны и что народу мы нужны... но он все равно не хочет ничем помочь!

— Кстати, а как зовут его любимую кошку?.. — спросил Учитель.

Потрясенный ученик, молча поклонившись, ушел. Новый храм был построено к сроку.

ВЫВОД: Информация правит миром, друзья. Именно знания, причем не только узкоспециализированные, но и в целом о человеческой натуре, особенностях и просто о происходящем в мире дают нам необходимые ключи к успеху, определенность и уверенность в будущем. ■

Ориентация – СЕВЕР!

С этого номера редакция газеты «Город мастеров» начинает

МАСШТАБНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СПЕЦИФИКИ РАБОТЫ

РЕГИОНОВ, чтобы в его конце получить полную картину бесспорных возможностей для развития продаж в любое время года и при любых условиях;

чтобы определить **СПЕЦИФИЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ** и увидеть каким образом наши коллеги решают их; чтобы научиться видеть шире, чем мы привыкли.

Когда продажи Coca Cola достигли самой высокой планки продаж среди всех газированных напитков и все, казалось бы, были довольны, руководство компании предложило пересмотреть долю рынка в разрезе напитков в целом. Так среди конкурентов Coca Cola появились молоко, вода, чай... Доля самого популярного газированного напитка в мире оказалась не столь велика, но это открыло новые горизонты для развития бренда, новые рынки конкуренции, новые перспективы продаж.

Начало строительного сезона неизменно связано с повышением спроса на строительно-отделочные материалы в летний период, но кто сказал, что зимой на продукцию нет спроса? с этого номера редакция корпоративной газеты «Город мастеров» начинает исследование регионов с целью понять особенности каждого города, найти общие проблемы и понять как наши коллеги из других городов решают свои. **НАЧАТЬ МЫ РЕШИЛИ С СЕВЕРНОГО РЕГИОНА, А ИМЕННО – С ГОРОДОВ АСТАНА, ПЕТРОПАВЛОВСК, КОСТАНАЙ И КОКШЕТАУ.** Сегодня наши коллеги, работающие в филиалах Компании в этих городах, делятся своим опытом решения задач, специфичных для северного региона на страницах нашей газеты.

ДАУРЕН УРЫНБАСАРОВ, отдел продаж, г. Астана

Астана занимает второе место среди областей и городов республиканского значения после г. Алматы. Также Астана лидирует в республике по темпам строительства. Строительство ведется бешеными темпами, поскольку эта сфера является одной из составляющих экономики города. Одна пятая часть всей введенной в эксплуатацию жилой недвижимости в Казахстане в 2009 году приходилась на г. Астану. На протяжении более чем пяти лет город лидирует по объему ввода в эксплуатацию жилых зданий.



Одна пятая часть всей введенной в эксплуатацию жилой недвижимости в Казахстане в 2009 году приходилась на г. Астану. Большое количество объектов строительства муниципального назначения (школы, детсады, льготное жилье) зачастую строятся с нарушениями технологии. И здесь на первый план выходит грамотное объяснение необходимости правильного использования наших продуктов.

Однако есть и сложности, связанные 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 от -30 С до -50 С, которые мы пережили в эту зиму, очень негативно сказались на продаже краски, которая просто напросто замерзает в таких условиях. Кроме того, из-за морозов появляется проблема разогрева автомашин доставки.

Большое количество объектов строительства муниципального назначения (школы, детсады, льготное жилье) зачастую строятся с нарушениями технологии. И здесь на первый план выходит грамотное объяснение необходимости правильного использования наших продуктов.

Мы не намерены терять свои позиции, а наоборот – усилить их и найти новые пути к развитию.

АНДРЕЙ СОЛОВЬЕВ, специалист Отдела технологий, экспертизы, консультаций (ОТЭК), г. Астана

Как работник ОТЭК по городу Астана могу сказать следующее: хотя столица и строится в быстром ритме, контингент строителей и прорабов в основном состоит из жителей соседних государств и пригородных поселений. Поэтому о культуре строительства здесь, увы, пока можно только мечтать. Материал на стройки поставляется дешевый из соображений экономии выделенных заказчиком средств, постоянны и считаются чуть ли не обязательными практики откатов для заказчика. Это, к

сожалению, влияет на прямые продажи сухих строительных смесей бренда AlinEX. Из-за отсутствия понятия ответственности за сделанное своими руками, на качество смесей обращают внимание в последнюю очередь.

Учитывая эту особенность Астаны, могу отметить, что тут отлично развиваются продажи бренда НАШИ. Очень хорошо то, что портфель этого бренда постоянно увеличивается, и в нашем городе этот бренд прижился и развивается. Мы берем рынок ценой и качеством, и рынок хорошо воспринимает наши решения!



ВАЛЕРИЙ ПОЛОЦКИЙ, специалист ОТЭК, Петропавловск

В этом году Петропавловску исполняется 260 лет. Наш город – компактный, зеленый и очень чистый, люди здесь добрые и вежливые, несмотря на суровый северный климат. Лето в нашем регионе короткое, но яркое, поэтому все стараются в сво-

бодное от работы время выбираться на природу, поближе к многочисленным водоемам и озерам. Надо сказать, Петропавловск – город довольно оживленный, поэтому даже в зимние месяцы на улицах достаточно многолюдно.



г. Петропавловск



г. Петропавловск



г. Петропавловск

ных клубов, а для домашнего уюта они не подходят. Каждый специалист тратит немало времени и сил, переубеждает, что наша продукция прекрасно подходит для шикарного ремонта. Тем самым мы успешно привлекаем клиентов, и они остаются довольны.

Сейчас же наши заслуги признают все, в том числе – официальные структуры. Как оказалось, спрос на профессиональные тренинги по ремонтно-отделочным работам очень востребованы. От отдела образования Акмолинской области к нам поступили заявки на проведение СПД в лицее №3 г. Есиль, лицее №9 г. Атбасар и лицее №1 г. Щучинск.

Горожане в Петропавловске очень охотно идут на контакт. При проведении СПД (наша методика обучения, включающая семинары, презентации и демонстрации) всегда виден интерес присутствующих людей, выраженный в желании понять увиденное, научиться чему-то полезному для себя. При пояснении того или иного действия, понимание технологии применения продукта со стороны слушателей наступает весьма быстро, информация, как говорится «ловится на лету».

Если говорить про то, какие продукты более востребованы, то из сухих строительных смесей это однозначно DECOR F 025, F020, F035. Строители-отделочники полюбили именно эти продукты за незатейливую технологию нанесения. К ним действительно можно применить слоган «Легко и просто!». Также людям нравятся некоторые цвета из серии Decorex Mineral Mix, в частности это «Поющие пески», «Кофе с молоком», «Летний пляж», «Кызыл-кум». Эта серия продукции отличается своей неприхотливостью к погодным условиям, высокой износостойкостью, и интересной гаммой цветов. Из серии Decorex PERLAMUTRE явный фаворит по продажам это «Жемчуг» и «Золото». Они полюбились за свою универсальность в плане сочетания с разными цветами.

В заключение хочется сказать, что наш город – самый уютный и гостеприимный, и я рад, что живу в нем и вкладываю частичку себя в его становление и развитие!

ЕРЛАН ТАСБУЛАТОВ,
региональный директор ОТЭК,
г. Кокшетау

Трудно приучить наш народ в городе Кокшетау... Например, сколько не проводил СПД по продуктам Decorex в торговых точках города, народ считает, что декоративные поверхности нужны для офисов и ноч-

В учебных заведениях ОТЭК просто нарасхват: детям очень интересны продукты Decorex, студенты делают красивые выкрасы, даже между делом спорят, как правильнее и красивее нанести тот или иной продукт. Детки после таких мастер-классов ходят в транс, мечтают сделать ремонт у родителей своими руками!

Выход на регионы Акмолинской области очень важен, ведь у нас в городе проживает всего 140 тысяч человек, и строительных объектов воздвигается мало.

В этой связи важным решением в истории филиала стало внедрение в учебные учреждения в далеком 2005 году. Сейчас же наши заслуги признают все, в том числе – официальные структуры. Как оказалось, спрос на профессиональные тренинги по ремонтно-отделочным работам очень востребованы. От отдела образования Акмолинской области к нам поступили заявки на проведение СПД в лицее №3 г. Есиль, лицее №9 г. Атбасар и лицее №1 г. Щучинск.

Я и мои коллеги считаем, что торговый представитель и специалист ОТЭК – как сиамские близнецы, один без другого – никуда. Поэтому мы всегда работаем в тандеме, и вместе достигаем успеха.

ЕВГЕНИЙ НАПРИЕНКО,
специалист ОТЭК, г. Костанай

Несмотря на то, что основной конкурент г. Костанай все силы направил на раскрутку беспыльного метода оштукатуривания продуктом «Волма-Слой», большинство продолжало и продолжает пользоваться нашим AlinEX Finish. Дальше – больше, мы намерены приучить наших клиентов к Gyps Plus и доказать преимущества наших продуктов перед аналогичными предложениями конкурентов.

Еще один наш конкурент, Ceresit, успешно ис-



ЖАННА ГАЛЬЧУК,
директор филиала,
Дивизион «Alina Trade»,
г. Костанай

За последние несколько лет архитектура города Костанай изменилась в лучшую сторону. Были построены крупные масштабные объекты, например Центр переливания крови и областная больница. Также было построено много развлекательных центров, например, один из крупных – «София», где посетители могут пообедать, посетить бассейн, поиграть в боулинг и т.д. Весной в городе состоялось открытие крупнейшего ТЦ «Март», площадью примерно 30 000 м.кв. В данном ТЦ расположились: продуктовый супермаркет, 4 кинозала, бутики одежды и подземная парковка на 150 мест.

пользовали акцию, при которой продавцам на торговых точках выплачивалась денежная премия за выставленность и продажу их продуктов. Они заинтересовывали продавцов-консультантов, обещая процент от продаж. Однако в этом году представитель Ceresit по Костанайской области отказался от дальнейшего сотрудничества, в связи с поднятием цен на Ceresit в пользу дешевой продукции Alit.

Конечно, не обойду вниманием открытие Казахского Драматического театра в самом центре города, площадью примерно 8 000 м.кв. Яркие залы, шикарная архитектура, прекрасно подобранные тона – все это вызывает восторг! Возле него расположился Народный банк, площадью примерно 6 000 м.кв.

Известно, что главная особенность нашего региона – это морозы. В большой степени это касается лакокрасочной продукции – большой негатив вызвало огромное количество претензий в связи с

За последний год в городе построено 2 мечети, заканчивается строительство еще одной, которая расположилась среди новостроек микрорайона Наурыз.



Известно, что главная особенность нашего региона – это морозы. Однако мы удерживаем наши позиции, наглядно демонстрируя преимущества нашей продукции. Нам, как сотрудникам Компании, очень приятно, и мы очень горды тем, что можем внести свой вклад в обустройство города!

тем, что водоэмульсия после глубокой заморозки, при оттаивании, превращалась в творожную массу, которую невозможно было использовать для покрасочных работ. Эта проблема коснулась и наших двух продуктов: ЕСО и ОРТИМА. Вследствие этой проблемы было много возвратов 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.

Конечно мне и моим коллегам очень приятно видеть оживление строительства в нашем регионе не только с позиции жителей города, но и с позиции «продавцов» – рост строительства положительно сказывается и на работе филиала. Нам, как сотрудникам Компании, очень приятно, и мы очень горды тем, что можем внести свой вклад в обустройство города!

Про декоративную продукцию могу сказать следующее: большим успехом в городе Костанай пользуется Decorex FLEX. Он используется как для создания декоративных рельефов, так и как материал для создания художественных полотен. На рынке декоративных штукатурок не обошлось и без продукта «Волма-Слой». Торговые представители «Волма» продвигали свой продукт, как замену нашей TEXTURE 1, что также притормаживало развитие нашего продукта у нас в регионе.

Резюмируя экскурс в работу наших морозостойких коллег, хочется отметить, что проблемы с погодными условиями легко уладить с помощью зонта, а никакие холода и ветры не останутся наше общее желание расти. На внутреннем форуме компании вы можете так же делиться опытом в своих городах, ведь задачи разные – а цель одна! ■

Однако мы удерживаем наши позиции, наглядно демонстрируя преимущества нашей продукции.

Материал подготовила
Виорика Бектурганова

**Вам есть что рассказать о вашем городе?
Пишите, адрес вам известен: gazeta@alina.kz**



Правила Чести

Перед тем, как начать рассказывать истории, ставшие поводом для написания этой статьи, мне вспомнился сюжет детской книги «Яблоки мистера Пибоди». Идея истории проста: образцовый школьный учитель был уличен своим учеником на городском рынке за воровством. То есть, ученик видел как мистер Пибоди взял яблоко с прилавка и не расплатился. Ученик не долго думая, рассказывает увиденное всем друзьям, те — свои друзьям и по принципу социальной сети информация распространяется по всей школе, доходит до учителей, директора школы и даже незнако-

мых людей! Когда о том, что он вор, узнает сам мистер Пибоди, он зовет этого ученика с собой и ведет на рынок. Подходит к прилавку и спрашивает продавца: «Милый друг, скажите, пожалуйста, почему я каждый день беру у вас яблоки бесплатно?». И продавец ответил: «Вы же платите за них каждое утро в субботу, когда забираете молоко. Поэтому можете брать яблоки, как только вам вздумается». Мальчик был очень расстроен своим поведением, попросил прощения и спросил, как он может исправить свою ошибку? Мистер Пибоди увидел раскаяние ученика и попросил сопроводить

его дальше. Он зашел домой, взял пуховую подушку и они вместе отправились на школьный стадион. Стоя в центре стадиона, Мистер Пибоди попросил мальчика распороть подушку, и перья из нее гонимые ветром в миг разлетелись по всей округе. «А теперь собери их» - сказал мистер Пибоди. «Но их невозможно собрать! — воскликнул мальчик. — Правильно, — согласился мистер Пибоди. — Каждое перо — это один человек, узнавший неверную информацию. Перья будут очень сложно собрать, как и сложно будет исправить вред, который ты нанес своим поступком.



А теперь мы расскажем несколько невыдуманных историй о том, как один человек может нанести огромный вред репутации целой компании словом или действием.

Невыдуманная история №1

В компании Alina работает более 2200 человек, и очень много желающих трудоустроиться в ГК «Alina». Это лишний раз доказывает, что Компания является перспективным и надежным работодателем. В мае 2012 года в одном из региональных подразделений был зафиксирован факт вымогательства взятки мастером производства. Он дал понять потенциальному сотруднику Компании, что трудоустройство в Alina стоит 500\$, которые должны быть отданы ему для дальнейшей их передачи в службу безопасности. Факт был обнаружен благодаря тому, что этот человек не поверил и узнал условия трудоустройства напрямую, сославшись на слова мастера. В кратчайшие сроки трудовой договор с сотрудником, допустившим злоупотребление служебным положением, был расторгнут.

Правило № 1:

В компании Alina никогда не было и не будет взяток за трудоустройство. Мы открыты к нашим потенциальным коллегам, которые хотят стать частью большой команды, и могут своим добросовестным и честным путем помочь в ее дальнейшем развитии. А если вы или ваши знакомые знают о подобных практиках трудоустройства – просьба незамедлительно сообщать сотрудникам нашей Службы Безопасности. Расследования будут проводиться конфиденциально и быстро. А вы еще раз сможете доказать – Алиновцы не врут и не закрывают глаза на недобросовестные действия окружающих.

Невыдуманная история №2

В первой половине мая этого года один из сотрудников Компании Alina не донес в кассу почты 900 000 тенге, которые использо-

вал в личных целях. По данному факту сотрудниками СБ проведено внутреннее служебное расследование, материалы которого переданы в следственные органы для привлечения сотрудника к уголовной ответственности. Сотрудник, присвоивший денежные средства Компании уволен по отрицательным мотивам.

Правило № 2:

Компания всегда доверяла и будет доверять своим сотрудникам. Но проверок и финансовых срезов никто не отменял. Если сотрудник уверен в своей компании, в ее надежности и горд причастностью к общему делу – компания имеет тоже право на то, чтобы быть уверенной в своих сотрудниках и в их надежности, а не к желанию сотрудников обогатиться за счет компании нечестным путем.

Невыдуманная история №3

Двое рабочих Компании совершили кражу монтажной пены на почти 500 000 тенге для перепродажи. По данному факту также возбуждено уголовное дело, все следственные материалы направлены в РОВД. Сотрудники, присвоившие товарно-материальные ценности также уволены из Компании по статье «Утрата доверия».

Правило № 3:

Репутация лидера была заработана Компанией Alina за 22 года. Огромный вклад в это внесли сотрудники, которые честно работали, добросовестно отдавались и отдаются своему делу, производили и производят на честь и на совесть продукцию, которая продается по всему Казахстану и за его пределами. Честный и трудоспособный коллектив – главный актив и конкурентное преимущество Alina. Люди, не чистые на руку не должны работать среди нас. Поэтому, если вы знаете о случаях мошенничества на работе, практики откатов или воровства – вы можете конфиденциально донести эту информацию до службы безопасности и спать с чистой совестью. ■

Майя Леонова

Начальник отдела рекламы и развития общественных связей (Дивизион «Alina Management»)

Каждый недобросовестный поступок сотрудника отражается на репутации Компании в глазах людей, которые работают в Alina, в глазах людей, которые опосредованно связаны с нашей Компанией.

Каждому из нас хочется работать в надежной, открытой и перспективной Компании, о правилах чести которой рассказываешь знакомым, в Компании, которая заботится о комфорте своих сотрудников, в Компании, которой гордишься.

Давайте жить честно по отношению друг к другу, к Компании и к себе.

Гипс – как много в этом слове...



«Служите верно науке и правде и живите так, чтобы, состарившись, могли безупречно вспоминать вашу и уважать чужую молодость»

Николай Пирогов

У нашей Компании есть завод по добыче и переработке гипса в г. Актобе. Мы с вами знаем, что он необходим для производства сухих строительных смесей.

А давайте задумаемся, что же такое гипс?

Камень гипсовый – это минерал, двуводный сульфат кальция. Кристаллы – пластинчатые, столбчатые, игольчатые и волокнистые. Встречаются преимущественно в виде сплошных зернистых (алебастр) и волокнистых (селенит) масс, а также различных кристаллических групп (гипсовые цветы).

Чистый гипсовый камень бесцветен и прозрачен, при наличии примесей имеет серую, желтоватую, розовую, бурую и другие окраски. Осаждается из водных растворов, богатых сульфатными солями, при усыхании морских лагун, соленых озер.

Из гипсового камня получают вяжущие материалы, которые являются немаловажными компонентами для изготовления материалов для внутренних и наружных строительных отделочных работ. Не стоит забывать об огромной роли гипса в медицине: фиксация с помощью гипса способствует срастанию конечностей, излечению растяжений, вывихов и прочих травм, излечению туберкулеза позвоночника (гипсовая кровать), остеомиелита (фиксация пораженного органа). Гипсовый порошок избавляет от чрезмерной потливости, кашица из порошка этого минерала, воды и растительного масла является замечательной тонизирующей маской.

И немного об истории медицинского гипса. Во время Крымской кампании – обороны Севастополя, впервые в мире для лечения переломов великий русский хирург Пирогов применил наложение гипса. Ранее у ученого уже был опыт применения при переломах неподвижной крахмальной повязки. Метод этот, испытанный им во время войны на Кавказе, имел свои недостатки: сам процесс наложения повязки был долгим и хлопотным, варка крахмала требовала наличия горячей воды, повязка застывала долго и неравномерно, но размокала под воздействием сырости.

Однажды Николай Пирогов обратил внимание на то, как гипсовый раствор действует на полотно. «Я догадался, что это можно применить в хирургии и тотчас же наложил бинты и полоски холста, намоченные этим раствором, на сложный перелом голени», — вспоминал ученый. В дни Севастопольской обороны Пирогов смог широко применить свое открытие при лечении переломов, что спасло сотни раненых от ампутации. Так впервые в медицинскую практику вошла обыденная в наши дни гипсовая повязка, без которой немислимо лечение переломов.

В годы Крымской войны благодаря энергии Николая Пирогова впервые в истории России на фронте и в тылу стал применяться труд медицинских сестер, представительниц Крестовоздвиженской женской общины, руками которых накладывался гипс. Первой российской сестрой милосердия принято считать Дашу Севастопольскую (Дарью Александрову).

Кстати, астрологи советуют носить изделия из гипса людям, родившимся под знаком Козерога. В качестве талисмана гипс следует использовать агрессивным, вспыльчивым людям, таким как Овны, Львы, Стрельцы. Он сделает их более рассудительными, спокойными и уравновешенными. Гипс поможет справиться с такими недостатками, как преувеличение чувства собственной значимости, высокомерие и гордыня. ■

Тимур Абдуллаев,
Начальник лаборатории
Филиал в г. Актобе
(Дивизион «Alina D/holding»)

Этой весной, как раз к началу сезона, нашим дивизионом «Alina Chemicals» был проведен специальный семинар для пользователей продукции, предлагаемой ими.

Семинар от Alina Chemicals

Идеей этого мероприятия было собрать производителей ССС и ЛКП и познакомить с продуктами – как уже находящимися в предлагаемой линейке, так и новинками. Некоторые предлагаемые нами продукты на рынке не очень известны, так что семинар оказался полезен и нам, и нашим клиентам.

Семинар планировался уже давно, инициатива исходила от нашего дивизиона и нашла поддержку у наших французских партнеров. Были приглашены технологи из Франции и Чехии, которые познакомили слушателей с продуктами технологиями их использования.

В программе семинара были рассмотрены вопросы использования специальных химических добавок при изготовлении ССС и ЛКП, особенности этих добавок и придаваемых ими свойств. Выступающие лекторы остались довольны тем, как их встретили, поблагодарили публику за внимание, и отметили, что слушатели открыты новой информации, задают интересные вопросы.

После семинара было заказано множество образцов для клиентов, что наглядно доказывает, что подобные мероприятия потенциально могут положительно повлиять на дальнейшее развитие культуры минерального сырья в Казахстане.

В неформальной обстановке были затронуты и успешно разрешены некоторые проблемные моменты во взаимодействии с теми клиентами, чья продукция в чем-то так или иначе конкурирует с продукцией Компании, ведь открытый диалог и здоровая конкуренция всегда были залогом успеха для всего производственного сектора и для экономики страны в целом. ■

Материал подготовила
Виорика Бектурганова



Волшебное превращение

AlinaPaint – это бренд, под которым выпускается лакокрасочная продукция Компании Alina. Краски Alina Paint отличаются долговечностью, экологической безопасностью, удобством и легкостью в применении.

Лакокрасочная продукция Alina Paint выпускается на современном немецком оборудовании, а высокое качество продукции обеспечивается использованием сырья ведущих мировых производителей и уникальной системой трехуровневого контроля:

Система трехуровневого контроля

1 на входе – минерального и химического сырья;

2 во время производства – контроль соблюдения всех технологических параметров и рецептур;

3 на выходе – контроль качества готовой продукции.



В основе философии бренда лежит идея возможности изменения окружающего мира с помощью AlinaPaint, благодаря широкому выбору свойств, цветовой гаммы, фактуры красок высокого качества по доступной цене.

Сегодня в продуктовой линейке, выходящей под брендом AlinaPaint присутствуют:

- воднодисперсионные краски,
- грунтовки,
- клеи ПВА,
- saniрующее средство
- эмаль на водной основе.

Слоган бренда:

Alina Paint

Волшебное превращение



История бренда Alina Paint

1993–1998

Производство алкидных эмалей под торговой маркой AlinEX с размещением заказов на заводах КНР и Турции. Доля рынка в Казахстане – 80%.

01.02.1997

Расчет проекта по запуску и выводу лакокрасочной продукции. Реализация проекта была перенесена «до лучших времен» в связи со стагнацией экономики в Казахстане.

01.11.2002

Создание торговой марки, логотипа и фирменной стилистики

01.02.2003

Выпуск первой продукции в фасовке 1кг, 4,5 кг, 15кг, 27кг:

- протирающаяся потолочная ВДК Alina Paint INTER ECO
- моющаяся ВДК для стен Alina Paint INTER LUX

Привязка продаж Alina Paint к продажам смесей AlinEX, с получением негатива от клиентов.

01.03.2003

Создание бренд-кода. Разработан первый визуальный образ «Девочка-Бабочка Alina Paint» и первый слоган «Живи в богатстве цвета!»

Выпуск фасадной краски Alina Paint FASSADE.

01.02.2003 — 04.04.2009

Многочисленные остановки производства в связи с выявлением несоответствия качества продукта требованиям Потребителя.

01.04.2003

Выпуск шпатлевки Alina Paint JOINT Compound.

01.06.2003

Выпуск грунтовок:

- Alina Paint GRUND W
- Alina Paint GRUND FL

Доработка логотипа с монохромного на цветной.

01.08.2003

Изготовление фирменного торгового оборудования для розничных сетей.

01.09.2003

Участие в первой выставке «Kazbuild 2003».

01.10.2003

Размещение рекламы на транспорте.

01.05.2004

Выпуск эмалей:

- Alina Paint Gloss Enamel
- Alina Paint Matt Enamel

Выпуск грунтовки по металлу Alina Paint Metall Grund.

01.10.2004

Выпуск водного лака Alina Paint Finish Glance.

01.12.2004

Установка первой колеровочной машины в г. Костанай.

01.06.2005

Определение архетипа бренда, разработка 4-D модели.

01.02.2006

Корректировка образа бренда «Девочка-Бабочка Alina Paint».

Создание нового логотипа и этикетки, соответствующих архетипу Волшебник. Утвержден новый слоган «Волшебное превращение».

01.05.2006

Запуск рекламного ролика «Девочка-Бабочка Alina Paint» на телевидении по территории Казахстана.

01.02.2007

Заккрытие производства эмалей в связи с неконкурентоспособностью на рынке (высокая себестоимость) В целом, период 2002 – 2009 характеризуется как период «болезни» бренда, связанной с отсутствием продукта, отвечающего требованиям рынка, неверием в будущее бренда,

отсутствием клиентоориентированности технологов НТИЦ, фокуса со стороны торговой команды и отсутствием сильного Управляющего брендом. Начиная со второй половины 2009 года, бренд Alina Paint получил «второе рождение».

01.10.2009 — 01.12.2009

Изменение свойств продуктов Alina Paint и приведение их соответствии требованиям рынка. Принятие решения о выводе новых продуктов.

01.12.2009

Новая эпоха бренда. Произведен ребрендинг по причине необходимости дать сигнал рынку о том, что мы принципиально изменили свойства продуктов. Разработана и принята новая концепция «Фея краски».

26.04.2010

Выпуск средства против плесени под названием Sanita.

18.06.2010

Выпуск в новой концепции продукции с изменением дизайна, тары, качества и свойств. Вывод новых фасовок: 1 кг, 3 кг, 7кг, 20 кг. Выпущены продукты:

- ECO
- OPTIMA
- UNI
- FRONTA
- FASSADE.

Вывод эксклюзивной торговой команды Alina Paint и Decorex.

01.10.2010

Выпуск акриловой эмали Emalika на водной основе.

25.04.2011

Разработан и утвержден новый образ «Волшебная девушка-эльф» по имени Эльфина.

01.07.2011

Выпущен новый продукт Alina Paint ARCTIC ■

НАШИ: Лучший выбор для экономичного ремонта

НАШИ – это качественные сухие строительные смеси с необходимым набором свойств, для экономичного ремонта и отделки.

В основе философии бренда лежит посыл демократичности, качества и доступности выпускаемой продукции. Именно поэтому графическое оформление бренда и текстовые платформы создаются через призму «общения на равных».

Интересно: почему упаковка продуктов бренда НАШИ напоминает джинсы?

Потому что джинсы во все времена отличались прочностью, долговечностью и доступностью! Самые первые джинсы появились еще в 1886 году. В то время на каждой паре можно было увидеть кожаную нашивку с изображением двух лошадей, которые пытаются разорвать джинсы. Картинка изображала реальный эксперимент, который был проведен после сообщения машиниста паровоза, который использовал пару джинсов вместо порвавшейся сцепки вагонов, и благополучно довел состав до станции.

Продолжая традиции качества и надежности, строительные смеси НАШИ остаются такими же прочными, долговечными и доступными каждому, как джинсы!

Хотите одеть ваши стены прочно, доступно и на долгий срок? Используйте строительные смеси НАШИ!

Сегодня в линейке продукции, выходящей под брендом НАШИ, присутствуют:

- *штукатурки,*
- *шпатлевки,*
- *плиточные клеи*
- *затирки для швов,*
- *стяжки и*
- *наливные полы.*



История бренда НАШИ

09.02.2007 г.

Рождение идеи о создании бренда ССС в эконом-сегменте.

09.08.2007 г.

Утверждена 4D модель бренда и название бренда.

05.10.2007 г.

Утвержден дизайн упаковки в «джинсовом» стиле.

01.11.2007 г.

Разработаны рецептуры первых продуктов НАШИ.

26.04.2008 г.

Выпуск первого мешка НАШИ, гипсовой штукатурки.

01.05.2008 г.

Расширение ассортимента. Выпуск плиточного клея, затирки, гипсовой шпатлевки, цементной шпатлевки, цементной штукатурки под общим названием НАШИ.

15.09.2008 г.

Принятие решения о выходе на розничный рынок.

10.07.2009 г.

Расширение ассортиментной линейки. Выпуск наливного пола НИВЕЛИР и стяжки УРОВЕНЬ.

09.09.2009 г.

Принятие решения о создании названий суббрендов. Комфорт, Уровень, Нивелир, Ластик, Магма, Скала, Крепость, Уют.

20.10.2009 г.

Расширение ассортиментной линейки. Выпуск полимерной шпатлевки МИКРОН для регионов Астана и Юг, против дешевых конкурентов в соответствующем сегменте.

05.02.2010 г.

Утверждено позиционирование бренда НАШИ относительно AlinEX и конкурентов.

11.03.2010 г.

Утверждены визуальные образы в стиле советского плаката

15.03.2010 г.

Сделан акцент на продвижение НАШИ КОМФОРТ против Ротбанда с выставлением целей по соотношению продаж

01.07.2010 г.

Начата трансляция рекламы на радио и телевидении

01.06.1011 г.

Залушен конкурс «Лучший штукатур года» в городах Казахстана и Кыргызстана (Бишкек)

2011 – 2012 гг.

Расширение ассортиментной линейки. Введены продукты Гипсовка, Термос, Мастак. Принято решение о предоставлении готовых решений по выгодной цене в виде комплектов продуктов под названием Стройпайки.

ЕЩЕ РАЗ О РАЗЛИЧИЯХ

между сухими смесями AlinEX и НАШИ:



Строительные смеси AlinEX разработаны специально для профессиональных строителей-отделочников, а НАШИ – для людей, которые хотят сделать недорогой качественный ремонт.



Со строительными смесями AlinEX удобнее работать т.к. они пластичнее, их состав позволяет работать в большем диапазоне толщины слоя, они имеют больший запас по прочности и по техническим характеристикам, и, как следствие – на них мы даем гарантию 15 лет. Кроме того у ССС AlinEX есть ряд дополнительных профессиональных свойств, позволяющих использовать их в тех случаях, когда другие смеси не дадут надлежащего результата. Например, гипсовая шпатлевка Glatt является универсальной. В отличие от обычных шпатлевок со слоем нанесения от 0,5 до 20 мм, Glatt можно наносить слоем до 50 мм. Это позволяет применять Glatt там, где другие шпатлевки не справляются.



Для примера приводим сравнение двух продуктов – стяжки AlinEX Level 1 и стяжки НАШИ Уровень:

- 1** Расход на 1м² AlinEX Level1 меньше чем у НАШИ Уровень на 26% – 35%:
 Расход на 1м² AlinEX Level1 = 24 - 30 кг на 1 м² при толщине слоя 15 мм
 Расход на 1м² НАШИ Уровень = 33 - 38 кг на 1 м² при толщине слоя 15 мм
- 2** AlinEX Level1 лучше разравнивается (не требует дополнительных усилий при выравнивании)
- 3** Для AlinEX Level1 – возможность хождения через 24 часа
 Для НАШИ Уровень – возможность хождения минимум через 36 часов
- 4** Марка прочности AlinEX Level1 = 250 мПа
 Марка прочности НАШИ Уровень = 200 мПа

Мы наглядно видим, что, хотя оба продукта – высококачественны и надежны, у AlinEX есть ряд неоспоримых преимуществ. Выбор зависит только от того, что нужно конечному потребителю. ■

ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА РЕМОНТА

Бренд AlinEX, появившийся на отечественном рынке более 10 лет назад был создан для настоящих профессионалов, и люди, создающие новые продукты AlinEX сегодня делятся секретами использования продукции любимого многими бренда в пособии «Золотые правила отделки».

Не секрет, что все самое совершенное в окружающем мире подчиняется законам гармонии и золотого сечения. Именно так создавалась продукция AlinEX - многолетние разработки нашей лаборатории Научно-Технического инженерного 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.

Профессиональный строитель – это специалист, который обладает не только базовыми знаниями, но и знающий секреты профессии. «Золотые правила отделки» - это удобная памятка профессионалу при выполнении отделочных работ любой сложности.

Глава 1. Сухие Строительные Смеси AlinEX

Сухие строительные смеси (ССС) – это составы, состоящие из вяжущего сырья, заполнителя, наполнителя и комплекса химических добавок, придающих смесям особые технологические свойства.

AlinEX – это смеси с добавочным/дополнительным набором свойств, обладающие существенными преимуществами, как техническими, так и потребительскими.

Сухие строительные смеси AlinEX разработаны и предназначены для настоящих профессионалов, мастеров, которые ценят и выделяют специфические свойства продуктов, такие как, удобонасосимость, легкость в работе, пластичность и т.п. СССР AlinEX имеют очевидные преимущества перед традиционными «мокрыми» растворами и бетонными смесями и очень перспективны для общестроительного применения. В этом пособии мы поговорим об основных видах работ, объяснив эти преимущества.

Преимущества сухих строительных смесей AlinEX:

- *Применение в толстых и тонких слоях.*
- *Увеличение производительности труда в 1,5-5 раз.*
- *Снижение материалоемкости в 3-10 раз.*
- *Получение оптимального гранулометрического состава с точным дозированием составляющих.*
- *ССС AlinEX имеют контролируемый состав.*
- *Высокое качество сухих строительных смесей.*
- *Стабильность качества сухих строительных смесей.*
- *Возможность получения смесей с уникальными физико-механическими свойствами.*
- *Мобильность сухих строительных смесей.*
- *Длительное хранение сухих строительных смесей.*
- *Использование в нужном количестве.*
- *Создание экологически чистого производства.*
- *Снижение отходов растворов на 5-7% в результате порционного приготовления.*
- *Простота и удобство в работе.*

Общие правила при работе с сухими строительными смесями AlinEX

- 1** *Минимальная среднесуточная температура основания, раствора и окружающего воздуха при проведении работ должна быть не ниже +5°C. Максимальная температура не больше +30°C.*
- 2** *При приготовлении растворной смеси сухая смесь засыпается в воду (а не наоборот).*
- 3** *Затворение производить, соблюдая соотношение смеси и воды, указанное на упаковке (передозировка воды ведет к ухудшению свойств продукта и трещинам на поверхности).*
- 4** *Не добавлять к смесям AlinEX никаких дополнительных компонентов (например, клей ПВА, антифриз и т.п.).*
- 5** *Соблюдать рекомендуемую толщину нанесения продукта.*
- 6** *При работе на фасаде здания использовать смеси на цементном связующем (ни в коем случае не гипсовые). Это правило относится и к влажным помещениям (например, ванная, душевая, сан. узел и т.п.) в этих помещениях тоже применяем смеси на цементном связующем. Что такое связующее? Это вещество, благодаря которому происходит твердение.*

Глава 2. Подготовка основания

! *Основание перед началом отделочных работ должно быть тщательно очищено от пыли, жира, остатков старых обоев и краски.*

От правильно подготовленного основания зависит вся последующая работа. Поэтому не стоит пренебрежительно относиться к данной процедуре (откровенно говоря, не совсем приятной). Давайте сразу договоримся, что основанием считается прочная стабильная (минеральная) поверхность. Сильносыплющаяся (при проведении рукой), крошащаяся поверхность основанием не считается.

1. Основание, прежде всего, необходимо проверить на прочность, например, простучать деревянной ручкой шпателя. Если поверхность «бухтит», необходимо удалить «бухтящий» штукатурный слой при помощи топорика (или другого инструмента), очистить от частиц и пыли, обработать глубокопроникающей грунтовкой Primer, после высыхания грунтовки заделать обработанный участок штукатурным раствором AlinEX.

2. Если на поверхности имеются глубокие трещины, их необходимо расшить болгаркой с диском (или специальным скребком), очистить расшитый шов от частиц и пыли при помощи жесткой кисти среднего размера, обработать глубокопроникающей грунтовкой Primer, после высыхания грунтовки заделать обработанный участок штукатурным раствором AlinEX.

3. Если на основании имеется старая краска, необходимо удалить краску. Это можно сделать крупным абразивом или жесткой металлической щеткой.

Продолжение книги «Золотые правила ремонта» читайте в следующем номере. ■

Юрий Лихобабин,
Начальник ОТЭК
(Дивизион «Alina Management»)



Чистая Родина

В 1982 году, в Америке, ученый-психолог Джордж Келлинг сформулировал теорию, которая в дальнейшем получила название «Теория разбитых окон». Согласно данной теории, если кто-то разбил стекло в доме, и никто не вставил новое, то вскоре ни одного целого окна в этом доме не останется, а потом начнется мародерство. Иными словами, явные признаки беспорядка и несоблюдения людьми принятых норм поведения провоцируют окружающих тоже забыть о правилах. Теория нашла широкое применение на практике — сначала в Нью-Йорке, а затем и во многих других городах США, Европы, Южной Африки, Индонезии и т.д. Тщательно следя за чистотой улиц и смывая граффити со стен, нью-йоркские власти не только приучили граждан вести себя культурнее, но и добились значительного снижения преступности в городе.

Идея поддержания чистоты вокруг не нова. В Казахстане существуют муниципальные организации, следящие за чистотой в городах нашей Родины. Другое дело, что чисто это не там, где прибирают, а там где, в первую очередь, не сорят. Это мнение разделяют сотрудники Компания Alina. И не потому, что так надо, а потому что это нормальное человеческое желание – жить в чистоте.

В восьмой год подряд, в преддверии майских праздников Компания Alina провела мероприятие, начавшееся с уборки берега реки Или от мусора, знаменующее открытие сезона для отдыха алмаатинцев.

Как и прежде, на мероприятие собрались люди, которые вне зависимости от рода своей деятельности, возраста, социального достатка имеют общее желание заботиться об окружающей среде, о своем доме, о родной земле.

В 2012 году традиционная инициатива получила имя Проект «Чистая Родина». Фирменная символика проекта присутствовала везде в этот день: вдоль берега рядом с местами отдыха туристов были установлены таблички «Хорошего отдыха. Не забудьте прибраться за собой мусор», камазы, доверху наполненные собранным мусором были украшены баннерами, видными издали «Хочешь жить в чистой стране? Начни с себя. Чистая Родина». Каждый участник ежегодной уборки берега реки Или имел на одежде специальный стикер с логотипом Проекта, более того, практически все отдыхающие в этот день туристы пожелали присоединиться к уборке и помогали Алиновцам, за что так же получали наклейки на одежду и автомобили.

Компания Alina планирует развитие проекта «Чистая Родина» во всех городах Казахстана. Он может быть реализован в любом виде: покраске деревьев, уборке дворов и детских площадок. Способов сделать нашу общую Родину чистой – множество, важно начать. И начать нужно с себя!

Дорогие коллеги, друзья! Рассказывайте о наших добрых делах окружающим вас людям, мы надеемся, что в ближайшем будущем нас поддержат наши партнеры по бизнесу, наши клиенты, просто компании, в которых есть люди, не безразличные к судьбе нашей страны; страны, которой будут гордиться наши дети! ■

Мая Леонова
Начальник отдела рекламы
и развития общественных связей
(Дивизион «Alina Management»)





Карьер и карьера

Ирины Жармаганбетовой

Неженских профессий просто не существует – эта аксиома, не требующая доказательств, и Ирина Жармаганбетова – отличный тому пример. Мы, ее коллеги, уже писали о ней несколько лет назад, и хотим вновь отметить заслуги Хозяйки гипсовой горы – так ее прозвали уже давно, ведь Ирина – горный мастер, работающий на нашем гипсовом карьере под Актобе более семи лет.

Мечты Ирины с юности выделяли ее среди прочих девушек. Например, после школы, которую наша героиня закончила в родном Саратове, Ирина хотела стать океанологом – тоже вроде бы отнюдь не женская профессия и сегодня, и по советским временам. Однако рассудив, что земля способна приоткрыть не меньше сюрпризов, чем море, в итоге Ирина выбрала своей профессией геологию. В Казахстане Ирина оказалась случайно – по

распределению предложили ехать в тогда еще Актюбинск, она согласилась, не раздумывая, и несколько лет проработала в экспедиции, занимающейся поиском золота. В кризисные девяностые золотоискатель Ирина осталась без работы, однако этой удивительной женщине хватило мужества и сил не бросить основную специальность, и уже в 2001 году Ирина вернулась в геологию.

С тех пор карьеры стали вторым домом Ирины. Сначала она работала на песчаном карьере, затем несколько лет была начальником карьера по добыче строительного камня. Мы рады, что наша Компания стала родной для Ирины – замечательный коллектив и особенная техногенная красота гипсового карьера завоевали сердце Хозяйки, так и оставшейся горным мастером по добыче гипса.

В Компании Ирина работает с апреля 2005 года. «Моя работа заключается в координации работы в карьере, мне нужно понимать, куда и какую технику поставить для работы, мной осуществляется контроль над состоянием карьерной техники», – рассказывает Ирина.

Ирина не просто знает свое дело, она любит его. Рассказывать про гипс, его особенности и свойства Хозяйка может бесконечно долго, готова буквально жить на карьере, выбираясь на наш завод лишь по необходимости. Холодные ветреные зимы и душливо-жаркие лета западного Казахстана никак не влияют на ее приверженность своей работе – в любое вре-

мя года Ирину можно увидеть не только трудящейся, но и просто гуляющей по карьере.

«Помню тот далекий день, который, я уверена, стал праздником для всех на нашем карьере. День, когда мы нашли гипс Арман. С тех мы занимаемся его разработкой – это очень важно для нас, потому что Арман – белый, очень прочный и соответствует нашим высоким требованиям к качеству сырья. К тому же месторождение расположено близко к заводу. Все это позволило нам полностью отказаться от импортного сырья, и перейти на свое, отечественное».

Работа в мужском коллективе для Ирины, мамы двоих взрослых сыновей, в радость. Кроме нее на карьере есть еще одна хранительница – Гульнар Нурмухамбетова. Именно их силами карьер становится домом для мужчин, которым посчастливилось с ними работать.

Ирину коллеги ценят не только как профессионала, но и как настоящую женщину, чья материнская рука и добрый голос так необходимы в суровых условиях этой непростой работы.

Женщина вдохновляет на подвиги и становится музой, бережет, как мать и может дать искренний сестринский совет, где бы она ни работала, и мужчины, выбравшие себе трудные, порой опасные специальности, особенно ценят и уважают своих женщин-коллег. ■

Вера Перепелицына,
специалист ОУП,
филиал г. Актобе
(Дивизион «Alina D/holding»)

Муж, Отец, Брат, Коллега

В Компании Alina на сегодня работают более 2000 человек. Каждый из них вносит неоценимый вклад в развитие Компании каждый день. Рабочие, менеджеры, грузчики, кладовщики, сотрудники всех дивизионов и городов одинаково важны и являются неотъемлемыми частями большой и растущей Компании. Благодаря общему добросовестному труду и желанию вместе достигать большего, наша Компания занимает лидирующие позиции. Именно поэтому даже увольнение сотрудника является ощутимой утратой.

В воскресенье 6 мая 2012 года в 7 часов 30 минут, на складе готовой продукции Западного промышленного узла Дивизиона «Alina Semeu», в результате несчастного случая при исполнении служебных обязанностей погиб наш сотрудник, машинист вилочного погрузчика, Багдат Ешмагамбетович Абдильманов.

По результатам предварительного расследования выявлены причины произошедшего. К сожалению, причиной трагедии стало нарушение техники безопасности.

Николай Егорович Бударгин, генеральный директор, Дивизион «Alina D/Holding»:

Заканчивалась ночная смена – возможно, поэтому хотелось быстрее завершить работу, и машинист кары приподнял big-bag (МКР: большой мешок-тонник со стропами) за один правый клык, что само по себе строго запрещено, так как нарушает уравновешенность кары. Подняв big-bag на примерно четыре метра, он начал движение с поднятым грузом – второе опаснейшее и грубейшее нарушение.

Совершив резкий поворот, Багдат допустил переворот кары на абсолютно ровной поверхности – только из-за того, что кара стала неустойчивой.

Видимо, растерявшись, Багдат допустил фатальную ошибку – попытался выпрыгнуть из переворачивающейся кары в сторону ее падения, в результате чего был мгновенно придавлен стойкой кабины.

Компания Alina оказала семье погибшего помощь в организации похорон, выделила материальные средства в качестве поддержки его семье. Кроме того, в течении нескольких последующих лет дети погибшего будут получать выплаты от страховой компании в связи с производственной травмой.

Ульяна Сут, Директор департамента по управлению персоналом:

Багдат Ешмагамбетович был человеком спокойным, неконфликтным, со всеми коллегами ладил, его любили и уважали. В Дивизионе «Alina Pro» работают два его брата. Когда несоблюдение техники безопасности оборачивается трагической потерей человеческой жизни, первое, что приходит в голову, после того как оправляешься от печальной новости – как сделать, чтобы аналогичные случаи никогда не повторялись.

Во всех подразделениях уже проведен внеплановый инструктаж по технике безопасности, так же дополнительно будет проведено обучение, факт несчастного случая был доведен до всего персонала, подробно пояснено, что и как произошло и к каким последствиям привело.

Друзья, берегите себя, ведь каждый член нашей большой команды – в первую очередь Человек и Личность. Компания выражает глубокие соболезнования родственникам Багдата, его жене, двум дочерям и братьям. Мы скорбим вместе с вами. ■

9 мая

Помним.

В сознании каждого из нас при приближении очередной годовщины праздника Великой Победы возникают образы ветеранов с букетами гвоздик у Вечного Огня, блеск орденов, выправка этих седых героев и их влажные от переполняющих воспоминаний взгляды. С каждым годом их становится все меньше, но память об их великом Подвиге будет вечно жить в нашей памяти. И тем весомее наше отношение ко Дню Победы, чем больше мы помним от своих дедов, прадедов бабушек рассказы об их военных буднях, о том, какой ценой они отвоевали своим детям, внукам и всем будущим поколениям возможность жить.

При подготовке этой статьи очень хотелось раскрыть хотя бы частичку тех наполненных жизнью историй, которые мы слышали от людей, сделавших небо над нашими головами мирным.



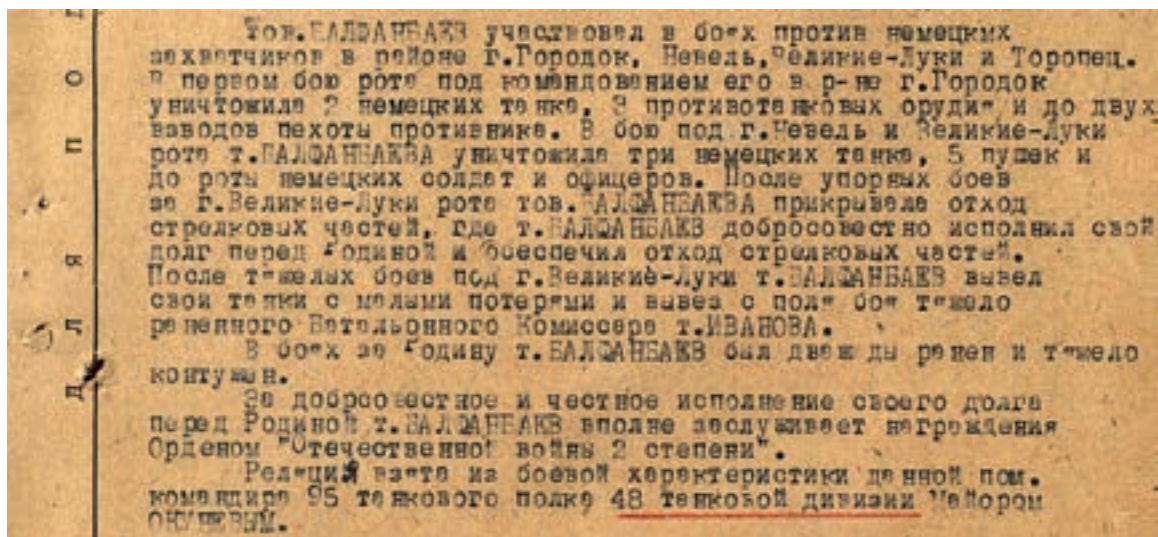
22 июня 1941 года Объявление о начале Великой Отечественной войны. Москва, улица 25-го Октября. Фото Е. Халдея

Мне не довелось застать своих дедов. Но истории об их военных буднях бережно хранятся в моей семье.

Помню, одна история, которую я слышала в возрасте 10 лет от бабушки, потрясла меня до глубины души. Мой двоюродный прадед, Николай Иванович Гетманчук, воевал на фронтах Восточной Европы... В 45-м, в самом конце войны, он участвовал в освобождении Варшавы от фашистской оккупации. Бабушка рассказывала как, сидя у радиоприемника здесь, в Алма-Ате, вся семья залилась криком счастья услышав долгожданные слова Левитана: «Говорит Москва. Подписание акта о безоговорочной капитуляции германских вооруженных сил на суше, на море и в воздухе и всех сил находящихся под немецким командованием...». В этот момент в одной из комнат дома, где жил дед с семьей, со звоном треснуло зеркало. Жена Николая Ивановича, Мария Дмитриевна произнесла: «Коля...С ним что-то случилось». 9 мая советские танки ехали по освобожденной Варшаве, люди выглядывали из окон и приветствовали русских солдат. Но из какого-то окна прозвучало несколько выстрелов. Одна пуля по-

пала в моего двоюродного деда. О конце войны он успел узнать... но отпраздновать Великую Победу так и не смог...

«**Помню**, когда я работала журналистом, — рассказывает Виорика Бектурганова, — мне довелось пообщаться с Исхаком Закировичем Уразаевым, ветераном Великой Отечественной Войны. Исхак Закирович — полковник, кавалер многих боевых орденов и медалей, ветеран Великой Отечественной Войны, участвовавший в освобождении Новгорода, Выборга, Кракова, Дрездена, Праги. Для человека, неоднократно раненного в боях за Родину, которому довелось пройти через крушение политического строя, который он защищал, более того — известного журналиста, всегда бывшего в курсе событий, Исхак Закирович остается удивительно оптимистичной и светлой личностью. Сейчас, 90-летний Исхак Закирович занимается живописью, но войну он не пишет. Он пишет Мир. Сам Исхак Закирович служит примером для молодых как талантливый художник, способный в девяносто лет управлять персональной выставкой в Государственном Музее Искусств им. А.



Кастеева. На мой вопрос о том, как ему удается оставаться настолько молодой душой, Исхак Закирович ответил: «Я часто хожу с женой в горы, мы бываем на Медео. Вообще, меня вдохновляет именно природа, в ней я черпаю силы и ей обязан своим творчеством – будь то зеленый Алматы, озера Борового, или, например, волшебные пейзажи Заилийского Алатау. Хотя я и прошел всю войну, но рисовать ее никогда не хотелось, да и не смог бы. Нет, я не военный художник – я ценю гармонию, красоту, саму жизнь...». И сегодня мне хочется поздравить всех ветеранов и пожелать им жизненных сил и любви окружающих!».

«**Помню**, как Дедушка рассказывал мне много историй, – вспоминает Жанар Альжанова. – Одна запомнилась больше всех: «Плывешь по Волге, а на тебя сверху атака с самолетов, все кто выжил, плывут, ухватившись за что-нибудь, одновременно пытаюсь укрыться от огня и пуль. Оглядываешься по сторонам, видишь вокруг огонь, казалось, что Волга горит! Было страшно, повсюду вражеское войско, кто-то остался без оружия. Не помню, как выжили, наверное – чудом». Его звали Альжанов Амзе Альжанулы, он участвовал в защите Сталинграда в звании подполковника.

Дедушка умер, не дожив до своего 90-летия чуть меньше трех месяцев. Он прожил долгую и счастливую жизнь – он мой герой! «Берегите жизнь, берегите родных, цените настоящее, возможно, тогда по-настоящему настанет мир на Земле» – так всегда говорил он, я запомнила эти слова, и именно так я живу».

«**Помню** рассказы отца, – рассказывает Ерлик Балфанбаев, – он закончил военное училище 11 июня

1941 года, через два дня началась война. Он был одним из немногих, прошедших войну от ее начала до самого конца, спасся из плена, был ранен дважды и контужен в 44-м, но вернулся живым и прожил очень долгую и интересную жизнь».

«**Помню** слезы на своих глазах, когда я пришла к своей бабушке и услышала ее воспоминания о том страшном времени, – рассказывает Яна Чернявская. – В детстве истории о Войне кажутся ненастоящими, но когда неделю назад я пришла к бабушке, и попросила еще раз рассказать мне, какой страшной предстала перед ней Война, я вновь не смогла удержаться от слез. Похлебка из крапивы, голодная смерть братьев, работа на поле с 8 лет, похоронка с фронта о страшной гибели отца, постоянные болезни...страх...и та самая долгожданная Победа. Победа, доставшаяся Подвигами наших отцов, вытруженными пшеничными зернышками, собранными детьми под палящим солнцем для бойцов Красной Армии. Победа, доставшаяся жертвами, слезами и непоколебимой верой в общую мечту – жить в мире!»

«**Помню** борисоглебские арбузы – историю об одном из самых страшных дней в жизни Тамары Байтулешевой, сейчас – пенсионерки, а в далеких сороковых – свидетеля страшной трагедии огромной страны, – делится Алия Мусина. – «Осенью 1942 года мне было 5 лет, – говорила Тамара Байтулешева. – Мы жили на станции Народная. Когда начались бомбежки, пришлось срочно уезжать. Мама отвезла меня в Борисоглебск и оставила меня у знакомых, а сама вернулась за вещами. Поход на базар с моей тетей за заманчивым арбузом в тот

день стал самым страшным днем в моей жизни... Не успели мы купить арбуз, как в школе, находящейся неподалеку, прозвенел звонок, и на улицу отчаянно галдя и толкаясь, выкатили класса два ликующих ребятшек. Это были малыши из первых классов. И в этот самый момент в небе возник самолет. С ужасающим воем спикировал он на площадь, и, врубив на бреющем полете все свои пулеметы, одним махом скопил все это цветущее поле. «Тетя Надя, что это такое красное? Это кровь, да? Да?» – спрашивала я. Тетя Надя, вся дрожа, кричала: «Нет! Нет! Точка, деточка, не смотри туда, не смотри – это все арбузы. Арбузы потрескались – сок вытек... Бежим, бежим, скорее.» Эта история как и тысячи других – пережитых, выпланных историй – навсегда останется в нашей памяти. Жертва, которую принесли наши отцы, деды сполна окупила наше, их потомков, право жить с мирным небом над головой»

От имени Компании мы выражаем сердечную признательность всем, кто помнит...всем, кто чувствует... и в первую очередь всем тем, кто Победил!

В разделе «9 мая. Помним» на нашем внутреннем блоге вы найдете полные истории о героях родных и близких наших коллег. Живые рассказы людей, отвоевавших для нас Жизнь, истории в редакции авторов. ■

Материал подготовили:
Майя Леонова,
Виорика Бектурганова,
Жанар Альжанова,
Ерлик Балфанбаев,
Яна Чернявская,
Алия Мусина



Дорогие друзья, Алиновцы!

Все мы помним, что продукция, выпускаемая под брендом Alina Paint – это экологически чистые продукты, отвечающие по качеству европейским требованиям. Красота и многоцветность природы вдохновляют Alina Paint заботиться об окружающей среде, поэтому в честь дня рождения бренда был проведен конкурс фоторабот, посвященный теме природы и экологии.

Конкурс проводился по следующим номинациям:

КРАСОЧНОЕ ВРЕМЯ ГОДА

В связи с десятилетием бренда Alina Paint была представлена номинация на самую яркую, красочную фотографию природы: снимки, отражающие красоту нашей планеты, в том виде, какой она досталась человеку, ее естественную красоту и богатство, показывающие землю такой, какой хотелось бы оставить ее нашим детям.

Победителем данной номинации стала Юлия Сагдеева, г.Семей.

Юлия: «Данное фото сделано в вымирающем поселке Шульбинск, в котором расположена ГЭС. Озираясь вокруг, вы видите заброшенные пятиэтажки, разбираемые по кирпичикам. И, несмотря на это, тот вечер подарил нам красивый закат, с низко ползущими над землей облаками, что затмило плачевную окружающую действительность. В этот момент душу обуревало два противоречивых чувства: обида за то, что мы своими руками рушим то, что воздвигалось и одновременно романтизм, подаренный закатом.

Фото сделано непрофессионально, но все же удалось запечатлеть увиденную красоту. И этим захотелось поделиться с Алиновцами!»

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ПРИЗЫВ

В данной номинации рассматривались фотографии, способные стать призывом сохранить мир, в котором мы живем, уберечь его от бездумного, потребительского отношения и от экологических катастроф.

Победителем данной номинации стала Елена Карикова, г.Алматы.

ЗАГАДОЧНЫЙ МИР ЖИВОТНЫХ

Практически у каждого из нас есть домашние питомцы, или, быть может, мы бывали в прекрасных странах, где фотографировались с дикими зверями. У нас есть гигабайты фотографий, среди которых и те, которые должны быть пред-

ставлены широкому зрителю.

Победителем данной номинации стала Майя Леонова, г.Алматы:

Майя: «На фото изображена моя улитка, породы Ахатина, по имени Женька. Ее возраст – 4 года, на сегодняшний момент длина ее панциря составляет 13 см., а длина тела – 20 см.

С недавних пор я раскрашиваю Женьку в разные образы, с помощью специальной безопасной гуаши. Я решила отправить фотографию на конкурс в номинацию «Загадочный мир животных», потому что она ярко отражает силу волшебных перевоплощений, сотворенных своими руками. Это очень напоминает бренд Alina Paint – ведь продукция Alina Paint так же позволяет каждому быть немного волшебником и менять окружающий мир к лучшему»

СВОБОДНАЯ ТЕМА

Конечно, у каждого из нас немало оригинальных и интересных фотографий, которые не входят ни в одну из вышеперечисленных категорий. Поэтому была предложена еще одна специальная номинация, лишенная каких-либо рамок: фотографии на свободную тему. Ведь главное – это оригинальность сюжета, нашему миру не нужны шаблоны!

В данной номинации мы решили определить сразу двух победителей. Одним из них стала Айжана Муратова, дочь Гулче Айтмагаметовой г.Алматы

Очень приятно, что в нашем конкурсе приняли участие не только сотрудники, но и их дети!

Согласитесь, друзья, это фото нельзя было не отметить, и поэтому еще один победитель – Касенгазиев Асхат, г. Алматы

Поздравим счастливого папу и пожелаем настоящему маленькому джигиту волшебного будущего и исполнения всех его желаний и мечтаний! Главное в жизни – умение мечтать и идти за своей мечтой!

Спасибо всем за участие, и давайте присоединимся к поздравлениям победителей!!!

Дорогие друзья, Алиновцы!

В честь дня рождения Бренда НАШИ, который празднует свой первый юбилей – 5 лет, состоялся конкурс на самый смешной и оригинальный анекдот про строителей Улана и Ивана!

В нашей Компании немало людей с хорошим чувством юмора и нестандартным мышлением. Было очень здорово получить придуманные вами шутки и анекдоты, дорогие коллеги!

Мы рады подвести итоги нашего конкурса, и назвать победителей:

1 место: Тимур Джанбаев г.Костанай

Иван и Улан, двое дружных ребят,
На крыше высокой стройки сидят.
Иван и Улан сверху вниз говорят:
«Давайте, ребята, быстрей, веселей!
Объект мы построим, эй ты, не робей!»
И тут у Улана звонит телефон,
Берет он там трубку и вниз кувырком.
А Ваня Улана спасать не бежит,
Ведь Ваня Улану разбил вчера джип!



2 место: Болат Абленов г.Семей

Уснули на рабочем месте Улан и Иван.
Рассердился Начальник производственного цеха «Alina Pro»:

Упаковал их в мешок сухих смесей «НАШИ»

И отправил в «Alina Trade» на реализацию!
Купили Китайцы сухих смесей «НАШИ»,
И обалдели: вот это сервис! На фирме штукатуров бонусом дают!

Решили перецеголять – упаковали десять китайцев, и отправили по всему миру.

Так началось третье всемирное переселение народов...



3 место: Юлия Мататова г.Алматы

Два строителя проверяют звукоизоляцию стен только что построенного дома:

- Ваня, ты меня слышишь?
- Не ори, Улан, я тебя вижу...

Спасибо за участие! Алиновцы, присоединяйтесь к поздравлениям!



КОНТРАФАКТ: НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ?

- ! На все продукции
- Компании есть специальные голограммы: их отсутствие обозначает, что продукция поддельна.

ОРИГИНАЛ



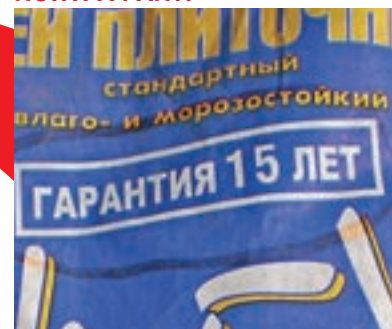
КОНТРАФАКТ!



ОРИГИНАЛ



КОНТРАФАКТ!



- ! Рамка вокруг фразы «Гарантия 15 лет» на нашей продукции сделана, как оттиск печати. На контрафакте эта рамка просто гладкая.
-

- ! На печати сверху упаковки написано «Алмата» вместо «Алматы»
-



ОРИГИНАЛ



КОНТРАФАКТ!



ТЕЛЕФОНЫ СЛУЖБЫ БЕЗОПАСНОСТИ

Центральный, южный регионы:

87015705404 – Серик Курманов, 87019291156 Денис Попов.

Северный и западный регионы: 87015344958 Бауржан Утепов