



ХИЛАЛ-ІНФО



Дорогие наши коллеги-мужчины! Поздравляем всех вас с праздником – Днем защитника Отечества! Желаем вам, независимо от звания, быть всегда главнокомандующими своей судьбы! Здоровья, счастья и успехов во всем!

От первого лица

«Хилал – это бесценный опыт для всех, кто хочет его получить!»

Компания «Хилал Аллюминиум Юкрейн». С чем ассоциируется у Вас это название?

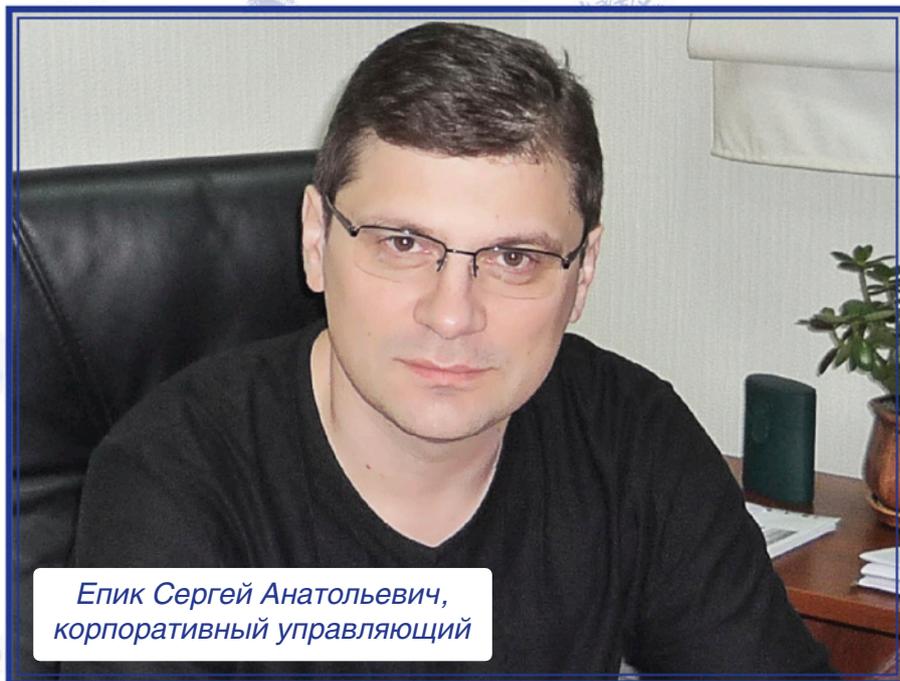
Даже когда я еще не работал в этой Компании, но уже был связан с рынком светопрозрачных конструкций, «Хилал Аллюминиум Юкрейн» представлялся мне очень серьезной, крупной компанией. В этом я лично убедился, когда мне довелось поближе познакомиться с этим предприятием. Как только я слышу название «Хилал», первый образ, который представляется мне - это современное здание из стекла и алюминия, которое устремлено высоко в безоблачное небо. Вот такие ассоциации.

Каким, на Ваш взгляд, должен быть идеальный менеджер компании Хилал?

Прежде всего, этот человек должен быть приверженцем принципов честной конкуренции и открытого рынка, так как именно эти принципы лежат в основе торговой политики ХАЮ. Каждый должен понимать, что добиться успеха можно только продавая лучший продукт и предоставляя лучший сервис клиенту. Во-вторых, менеджер должен быть технически грамотным, обладать аналитическим мышлением, поскольку комплекс товаров, которые мы предлагаем, очень сложный. Это не готовый продукт, а продукт, требующий дальнейшей переработки. И самое главное качество, которым просто обязан обладать идеальный менеджер Компании – это активная жизненная позиция. Человек должен хотеть чего-то добиться в жизни для себя, для своей семьи, для компании, не только в материальном, но и в карьерном и профессиональном планах.

С чего началось Ваше знакомство с рынком светопрозрачных конструкций?

Все началось неожиданно. Осенью 1995 года мне предложили поработать с компанией, которая занималась изготовлением пластиковых окон. Была поставлена задача автоматизации процесса принятия заказов и подготовки производственного задания. Когда я услышал словосочетание «металлопластиковое окно», то вначале очень удивился, в то время я не мог себе даже представить, как выглядит такое окно. Тем не менее, в марте 1996 года я успешно сдал порученное мне задание – специализированную программу Frame Expert – и на не-



**Епик Сергей Анатольевич,
корпоративный управляющий**

которое время забыл о ней. Но уже летом того же года несколько компаний заинтересовались моей программой. А в 2000 году состоялось мое знакомство с Александром Васильевичем Самсоненко, который хотел приобрести Framex (так стали позже называть программу) для предприятия «Донпромсервис -97». Спустя некоторое время этот вопрос решился, с тех пор ДПС успешно работает с ней. Кстати, именно «в честь» программы Framex была названа и наша первая профильная система.

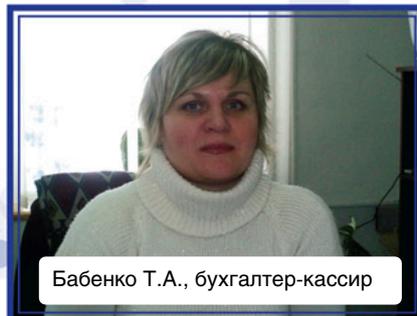
Новый производственный год только набирает обороты. Чтобы Вы могли пожелать сотрудникам «ХАЮ» перед началом сезона активных продаж?

Сейчас «Хилал» сильно обновляется, переживает очередной очень важный момент в своей истории. Целью этого обновления является укрепление позиций компании на рын-

ке светопрозрачных конструкций. Внутренние программы мотивации и обучения персонала, реорганизация структуры компании, новые подходы в продвижении товара, проводимые PR-программы – все это, так или иначе, подчинено идее укрепления компании на национальном рынке. «Хилал Аллюминиум Юкрейн», который работает в формате B2B, должен стать более открытым для клиентов, быть ближе к ним. Ориентированность на клиента – вот на что должны быть направлены усилия. Необходимо, чтобы менеджеры помнили: мы работаем для того, чтобы нашим клиентам было комфортно сотрудничать с «Хилал», чтобы, с нашей помощью, они могли побеждать в конкурентной борьбе. Когда клиент начнет доверять нам, делиться с нами своими проблемами, спрашивать совета, тогда можно сказать, что «Хилал» достиг своей цели. К этому мы все и должны стремиться!

Мы продолжаем рассказ о филиалах «Хилал Алюминиум Юкрейн» и сегодня в рубрике «Знай наших!» представляем вам Мариупольский филиал.

Каждый житель Донбасса хоть раз бывал в этом приморском городе, так что все знают, что Мариуполь - крупный индустриальный и торговый центр, важный морской порт на Юго-Востоке нашей страны. Стабильное экономическое и социальное развитие Мариуполя привлекает внимание к городу отечественных и зарубежных инвесторов. А там, где стабильность, там и строительство! Многие предприятия города имеют ремонтно-строительные управления и привлекают клиентов «ХАЮ» (производителей СПК, строительные организации, дилеров, дизайн-студии) для строительства и реконструкции различных по назначению объектов недвижимости. Это и произ-



Бабенко Т.А., бухгалтер-кассир

что у наших клиентов есть работа!

Развивающийся рынок СПК в городах Мариуполе и Бердянске, удобное географическое расположение, пожелания клиентов – все эти факторы способствовали принятию решения об открытии фи-

возглавил А.В. Вытовтов. Площадь офисных помещений составляла 65 м², а складских - всего 700 м².

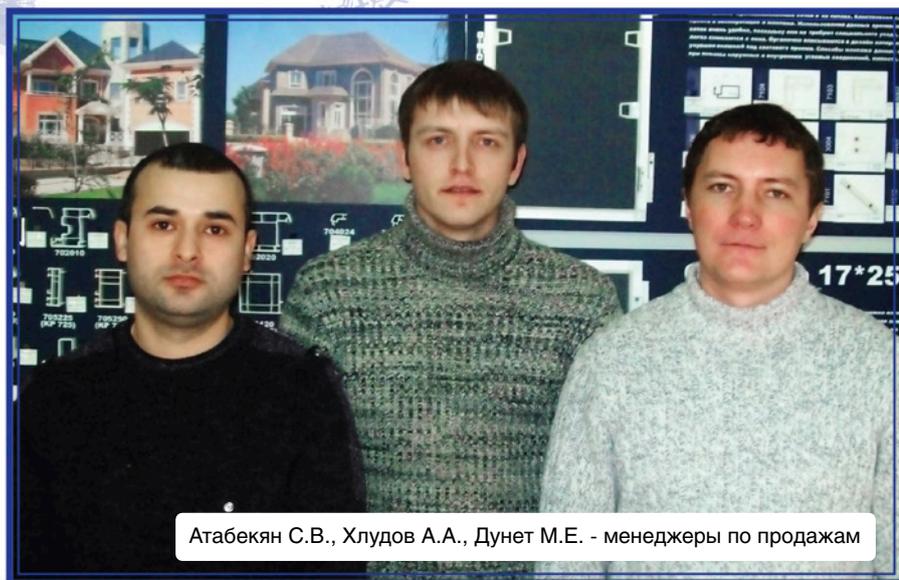
Филиал рос, увеличивались объемы продаж. И конечно, потребовалось расширение площадей! Сегодня офис Мариупольского филиала составляет уже 100м², а складские помещения стали больше почти в два раза.



Телюк Ю.А., кладовщик

Хочется отметить, что все клиенты, которые с момента открытия работали с этим подразделением компании, до сих пор продолжают сотрудничать с филиалом. А это значит, что мариупольцы умеют правильно выстроить отношения с клиентами, найти индивидуальный подход к каждому. При этом, количество клиентов филиала постоянно увеличивается. Только за последние полгода было привлечено 27 новых клиентов!

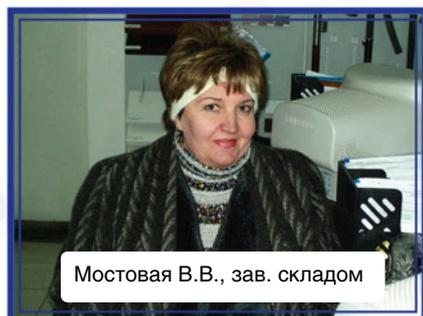
Сейчас на филиале в Мариуполе работают уже 14 человек. И хорошо работают! Торговый персонал недавно прошел аттестацию, на которой все показали высокий уровень знаний и профессионализма, чем в очередной раз доказали свою готовность к выполнению поставленных планов и задач. Мариуполь, так держать!



Атабекян С.В., Хлудов А.А., Дунет М.Е. - менеджеры по продажам

водственные цеха, и административно-бытовые комплексы, детские сады и школы. Благодаря работе крупных предприятий пополняется городской бюджет, из которого выделяются денежные средства на новое строительство и реконструкцию муниципального жилья. А это значит,

лиала в регионе. Мариупольский филиал начал свою работу осенью 2005 года. На момент открытия штат филиала состоял из семи человек – директора, двух менеджеров продаж, менеджера выписки, кладовщика и двух грузчиков. Филиал



Мостовая В.В., зав. складом

Наши коллеги из Мариуполя – очень отзывчивые и сердечные люди. И это не пустые слова. Уже несколько лет Мариупольский филиал занимается благотворительностью. В наше непростое для всех время, они находят силы и средства поддерживать тех, кто больше всего нуждается в помощи, самых слабых – детей и стариков. Вклад милосердия не измеряется деньгами, он – бесценен. Мариупольцы, мы гордимся вами!

Я верю в наш коллектив!

ЧЕПУРНОЙ ВАЛЕРИЙ ВИКТОРОВИЧ

Дата рождения: 17 сентября 1979 г

Образование: высшее, магистр по специальности «Технологии и оборудование для восстановления и повышения износостойкости машин и конструкций»

Семейное положение – женат, воспитывает дочь.

Интересы – автомобили, путешествия, спорт.

Трудовая биография:

2001-2004 г.г. - ОАО ГСКТИ (Главный специализированный конструкторский технологический институт)

2004-2005 г.г. - ООО «АГРОСОЮЗ», менеджер продаж

2005-2007 г.г. - ООО «ХАЮ», менеджер продаж Мариупольского филиала.

2007 - по настоящее время - директор Мариупольского филиала.

Заветная мечта: «Очень хочется, чтобы в нашей стране каждый человек был уверен в завтрашнем дне, мог получить хорошее образование, работать по любимой специальности и получать достойную заработную плату»



«Наш молодой коллектив очень дружный и сплочённый, каждый готов в трудную минуту подать руку помощи товарищу, а это, в свою очередь, способствует нормальной и стабильной работе филиала в целом. Мариупольский филиал может не только отлично работать, но и замечательно активно отдыхать. Выезды на природу всем коллективом, походы в кино или боулинг уже стали у нас традиционными.»

Задачи, которые поставлены перед филиалом – это увеличение объёмов продаж, привлечение новых клиентов, предоставление полного комплекса услуг, обучение и повышение профессиональных навыков персонала, развитие новых продуктов. При оперативном и качественном выполнении задач будет повышаться уровень материального благосостояния каждого сотрудника, в соответствии с новой программой премирования и системой бонусов.

Территория зоны ответственности Мариупольского филиала с 2005 года охватывает г. Мариуполь и прилегающие к нему населенные пункты, а также г. Бердянск. В июле 2007 г. от Одесского филиала Мариупольскому был передан г. Мелитополь. Филиал продолжает успешно привлекать здесь новых клиентов и увеличивать объёмы продаж.

Несмотря на небольшую территорию зоны ответственности Мариупольского филиала и отсутствие здесь переработчиков всеукраинского масштаба, филиал показывает положительную динамику роста».

На страницах газеты мы знакомим вас не только с нашими сотрудниками, но и представляем объекты, выполненные клиентами «Хилал Аллюминий Юкрейн». Всегда интересно увидеть, как благодаря современной продукции, поставляемой нашей Компанией на рынок Украины, создается неповторимый облик зданий и интерьеров. В продолжение сегодняшнего рассказа о Мариупольском филиале, приводим вам галерею объектов, в отделке и сооружении которых принимали участие наши клиенты.



Герой сегодняшней рубрики «Знай наших!» - Эдуард Петрович Яковишен, руководитель отдела оборудования и инструмента. Он настойчив и последователен, при этом - всегда спокоен и доброжелателен, к нему можно обратиться за советом и получить ценную консультацию по многим вопросам.

С чего начиналась Ваша деятельность в Компании? Был ли опыт работы на рынке СПК ранее?

Свое знакомство с отраслью я начал в конце 90-х. Занимался алюминиевыми профильными системами, тогда окна из новых материалов только входили в моду. До этого времени я не имел никакого представления о том, что это такое и как из всего этого можно сделать окно. Мне посчастливилось пройти обучение в производственном цеху ЗАО «Алюмаш» (тогда «Югчермет») в Днепропетровске. На начальном этапе приходилось заниматься буквально всем: от поиска клиентов до сборки и установки конструкций. В общем, обширная практика! (смеется). Свое знакомство с СПК я продолжил на

ОАО «Мариупольский опытно - экспериментальный завод» в должности инженера по подготовке производства. Это был цех по производству ПВХ конструкций, где я получил навыки и умения, необходимые для производства окон, а также познакомился со специальным оборудованием и инструментами.

В ХАЮ я пришел в апреле 2009 года и сразу возглавил отдел. Хотя, в сегодняшнем понимании, отдела еще не существовало, так что «руководил» я собой. (улыбается) Работу пришлось начинать практически с нуля. Да, продажи были, но развитие как таковое отсутствовало, многие клиенты даже не знали о том, что есть в нашем ассортименте. Но, как говорится, «дорогу осилит идущий», и мы выстраивали работу, налаживали связи.

Что представляет собой отдел год спустя?

Год с момента образования отдела, конечно, еще не прошел но, тем не менее, есть положительная динамика в развитии данного направления. И я этому рад. В прошедшем 2009 году основной упор был сделан на развитие направления «Инструмент для производства и обработки ПВХ и алюминиевых конструкций». Мы начали сотрудничество с производителями данной



На текущий год у нас серьезные намерения. Главная задача - увеличение доли продаж отдела в обороте Компании. Мы планируем укрепить свои позиции по расходным материалам на рынке СПК, создать сервисный отдел по обслуживанию оборудования и, обязательно, оказывать помощь нашим филиалам по продвижению и продажам оборудования и инструментов.

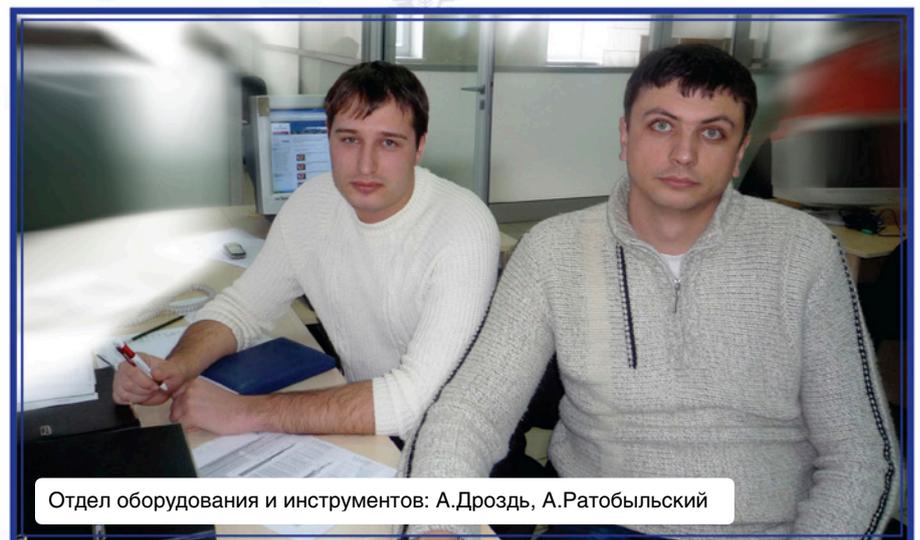
Да, это серьезные планы и мы все желаем Вам и Вашим коллегам успеха во всех начинаниях! Ведь работа – это очень важно, каждому человеку просто необходимо, чтобы результаты труда его радовали. А как Вы отдыхаете, чем увлекаетесь?

Я очень люблю читать. У меня нет особенных предпочтений, я читаю разную литературу, например, классику, фантастику. Меня очень интересует НЛП (нейролингвистическое программирование), я посещаю специальные тренинги, а в настоящее время прохожу обучение на уровне «НЛП-Мастер». С детства сохранилось увлечение баскетболом. Раньше я занимался профессионально, сейчас, конечно, времени меньше, так что я просто с удовольствием играю, когда представляется возможность.

продукции, расширили ассортимент, обеспечили необходимые запасы товара на складе, установили конкурентоспособные цены.

Сегодня в нашем отделе 3 человека: я, Андрей Ратобыльский, который занимается крепежом и анкерными пластинами и Александр Дроздь, ему поручены расходные материалы и инструменты.

Каковы планы отдела на 2010 год?



Отдел оборудования и инструмента: А.Дроздь, А.Ратобыльский

ПРИМУС: ОКНА. ДВЕРИ. ПРОФИЛИ 2010



С 25 по 28 января 2010 года в Киеве прошли Международные специализированные выставки «ПРИМУС: ОКНА. ДВЕРИ. ПРОФИЛИ 2010» и «ПРИМУС: АРХИТЕКТУРНОЕ СТЕКЛО 2010». В экспозиции общей площадью 7600 кв. м свою продукцию представили более 200 компаний из 19 стран мира. В профессиональной среде эта выставка считается главным украинским форумом в области светопрозрачных конструкций. Как сообщается в официальном пресс-релизе, опубликованном на сайте Primus Exhibition group, «на рынке окон, дверей и фасадов произошли существенные изменения. Многие компании были вынуждены свернуть свою деятельность. Оставшиеся же игроки получили необходимый иммунитет против кризиса и продолжают активно работать на рынке. Их участие в выставках подтвердило поговорку «where there's a will, there's a way» – где есть желание, там есть и путь, а также то, что рынок к весне обязательно оттаит и наверстает упущенное во время кризисного периода».

На VII Международном конгрессе по светопрозрачным конструкциям «ОКНА. ДВЕРИ. ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ. АРХИТЕКТУРНОЕ СТЕКЛО 2010», проходившем 26 и 27 января, внимание было заострено на вопросах стандартизации элементов светопрозрачных конструкций, применении энергоэффективных технологий, аудите оконного рынка, а также перспективах применения новых видов остекления в строительстве и архитектуре. В работе конгресса приняли участие 250 специалистов из Беларуси, Германии, России, Украины и ЮАР – рекордное количество за все годы проведения мероприятия.

Самый главный отраслевой форум посетили и представители «Хилал Алюминий Юкрейн». Для многих сотрудников компании - это обязательное ежегодное мероприятие, которое одновременно позволяет подвести итоги прошлого года и открыть новый сезон. Мы попросили поделиться своими впечатлениями о выставке «Примус-2010» наших коллег и вот что они рассказали нашей газете:

А.Н.Калюга, руководитель отдела фурнитуры для ПВХ: «Выставка этого года была гораздо малочисленнее как по количеству участников, так и посетителей. Кризис, ничего не поделаешь, отражается и на нашей отрасли. Лично для себя считаю важным результатом плодотворное общение с нашим долгосрочным партнером – компанией Yelken Kalip As, одним из ведущих предприятий по производству фурнитуры в Турции. Наша компания является эксклюзивным представителем «FORNAX» в Украине, конечно же, нам было что обсудить и наметить на будущее. Также интересно было ознакомиться с новинками конкурентов: WINK HAUS представил свою новую эконо систему PROPILOT, VORNE - раздвижную систему. Немаловажны встречи с существующими и потенциальными клиентами, с которыми всегда найдется что обсудить. В целом, выставка – всегда событие, жаль только, что в этом году она не смогла достичь необходимого уровня».

Р.В.Нонг, руководитель отдела ПВХ: «Я принимал участие в этом мероприятии впервые и, если честно, ожидал от него большей масштабности. На выставке были представлены далеко не все игроки рынка, и это касается не только производителей ПВХ профильных систем, но и других производств и торговых компаний. Выставка, к сожалению, не дала возможности адекватно оценить масштабы сегодняшней конкурентной

среды и познакомиться с продуктами-новинками, предлагаемыми производителями. Атмосфера выставки этого года напоминала встречу «выпускников», т.е. видно, что все друг друга хорошо знают и это располагало к общению в теплой, дружественной обстановке. А вообще, хочется выразить некоторое недоумение по поводу целесообразности и перспектив проведения выставки в таком формате. Хотя, возможно, это все последствия кризиса».

А.А.Гугуев, руководитель отдела комплектующих для производства стеклопакетов:

«Примус-2010» - это, конечно, главное место для рабочих и неформальных встреч всех участников рынка светопрозрачных конструкций Украины. Мне бы не хотелось забегать вперед и называть тех поставщиков, с которыми сейчас, после выставки, ведутся интенсивные переговоры. Как говорится: «Не говори «Гоп!» пока не перепрыгнул». Главное, что перспективы намечены, а как только мы получим подписанные договоры – вы узнаете об этом из нашей корпоративной газеты и сайта компании. Я с оптимизмом смотрю на развитие рынка светопрозрачных конструкций в 2010 году».

Ирина Хохлова



Уважаемые коллеги!

Завершилась аттестация складского персонала ООО «Хилал Алюминимум Юкрейн». Это мероприятие в 2010 году проводилось впервые и его результаты подтвердили целесообразность аттестации, как для Компании, так и для сотрудников склада. Подготовка к аттестации не только освежила знания наших коллег, но и показала, над чем необходимо поработать, чтобы повысить свой профессионализм.

Спешим поздравить наших «отличников» с успешным прохождением этого «экзамена» и пожелать им дальнейших успехов в работе!

Наша гордость:

- Сорокотягина Виктория Викторовна** – заведующая Центральным складом
- Тохтамыш Наталья Геннадьевна** – кладовщик Центрального склада
- Баннова Ольга Николаевна** - кладовщик Центрального склада
- Каманюк Лилия Михайловна** - кладовщик Центрального склада
- Дидух Светлана Васильевна** – заведующая складом Одесского филиала
- Гаркуша Ольга Макаровна** – заведующая складом Днепропетровского филиала
- Проханова Наталья Семеновна** – кладовщик Макеевского филиала
- Тычинская Елена Владимировна** - кладовщик Макеевского филиала
- Шевчук Валерий Михайлович** - заведующий складом Хмельницкого филиала
- Горбань Александр Иванович** – кладовщик Хмельницкого филиала
- Дячишин Игорь Федорович** - кладовщик Хмельницкого филиала
- Сидорук Александр Владимирович** - кладовщик Хмельницкого филиала
- Гринчишин Игорь Васильевич** – кладовщик Львовского филиала

Уже закончена плановая аттестация торгового персонала семи филиалов Компании: Макеевского, Мариупольского, Луганского, Запорожского, Днепропетровского, Криворожского и Харьковского. Порадовала серьезная подготовка к аттестации наших менеджеров продаж и менеджеров торгового зала. Несмотря на то, что многие сотрудники проходили аттестацию в первый раз, хочется отметить высокий уровень знания товара.

На «отлично» прошли аттестацию сотрудники филиалов «Хилал Алюминимум Юкрейн»:

- Бурейков Иван** – менеджер продаж Макеевского филиала
- Цикалов Роман** - менеджер продаж Макеевского филиала
- Хлудов Андрей** - менеджер продаж Мариупольского филиала
- Атабекян Сергей** - менеджер продаж Мариупольского филиала
- Канунников Дмитрий** – менеджер продаж Днепропетровского филиала
- Макаренко Юрий** – старший менеджер Криворожского филиала
- Довгаль Анастасия** – менеджер торгового зала Криворожского филиала
- Иванин Леонид** - старший менеджер Харьковского филиала
- Стащенко Ирина** – менеджер продаж Харьковского филиала

Аттестация продолжается, и мы хотим пожелать, чтобы и все остальные филиалы прошли ее успешно! Еще раз поздравляем всех с отличными результатами!

Юлия Остапчук, менеджер по персоналу



В марте свой день рождения празднуют:

1 марта Касьянов Юрий Владимирович Покрышка Елена Николаевна	Центральный офис Луганский филиал	17 марта Грицышин Дмитрий Петрович	Хмельницкий филиал
2 марта Береговой Юрий Александрович Погорелова Людмила Евгеньевна	Киевский филиал Криворожский филиал	19 марта Бондарь Виктор Михайлович Зайцев Владимир Анатольевич	Симферопольский филиал Центральный офис
3 марта Ионаш Татьяна Игоревна	Центральный офис	20 марта Петрив Мирослав Зиновьевич	Львовский филиал
4 марта Мельник Марьяна Зиновьевна	Львовский филиал	21 марта Подолей Виктор Васильевич	Киевский филиал
8 марта Затварницка Оксана Юрьевна	Львовский филиал	23 марта Гайдаш Николай Иванович Чаплыгин Виктор Александрович	Центральный офис Криворожский филиал
9 марта Чернышев Сергей Михайлович	Симферопольский филиал	24 марта Барабанова Лариса Борисовна	Луганский филиал
11 марта Супрун Сергей Викторович	Запорожский филиал	28 марта Логвинов Николай Васильевич	Луганский филиал
12 марта Швец Андрей Владимирович	Криворожский филиал	29 марта Бабенко Татьяна Антоновна Пасько Сергей Евгеньевич	Мариупольский филиал Офис - Хилал
14 марта Нерода Галина Вячеславовна Пашков Александр Александрович	Днепропетровский филиал Днепропетровский филиал	30 марта Хлудов Андрей Анатольевич	Мариупольский филиал
15 марта Козак Роман Владимирович	Львовский филиал	31 марта Глушкин Сергей Александрович Чебанюк Ольга Антоновна	Луганский филиал Киевский филиал
16 марта Кузнецова Марина Александровна Пушкарь Юрий Петрович	Донецкий филиал Харьковский филиал		

Трудовые юбилеи

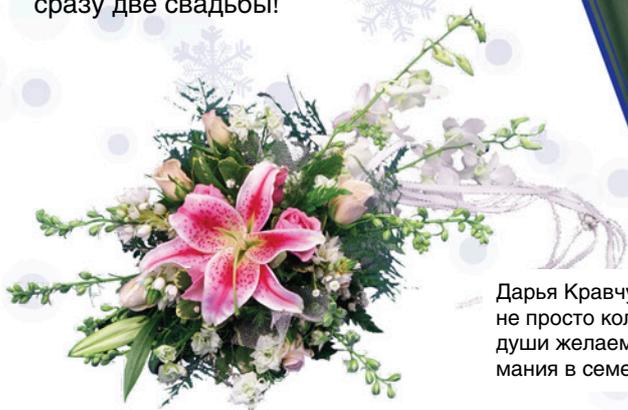
Свой трудовой юбилей в Компании в феврале отмечают:

Сорокотягина Виктория Викторовна, заведующая оптовым складом – **6 лет**;
Проханова Наталья Семеновна, кладовщик Макеевского филиала – **5 лет**;
Иванин Леонид Леонидович, старший менеджер Харьковского филиала – **5 лет**;
Вовк Оксана Николаевна, бухгалтер Одесского филиала – **4 года**;
Личев Станислав Владимирович, директор Киевского филиала – **3 года**;
Хома Элла Александровна, старший менеджер продаж Симферопольского филиала – **3 года**;
Бондарь Виктор Михайлович, грузчик Симферопольского филиала – **3 года**.

Компания благодарит вас за верность и желает вам крепкого здоровья, вдохновения и успехов в работе!

Поздравляем!

В этом году февраль подтвердил свое название - месяц влюбленных. И еще как! На «Хилале» 6 февраля сыграли сразу две свадьбы!



Дарья Кравчук и Александр Вакулов теперь не просто коллеги, а муж и жена. От всей души желаем счастья, любви и взаимопонимания в семейной жизни!

Мы искренне поздравляем Константина Тарасевича с этим серьезным шагом в жизни каждого человека!