



# ХИЛАЛ-ІНФО

Знай наших



стр.2

Новости



стр.5

Знаменательные  
даты

стр.7

**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.

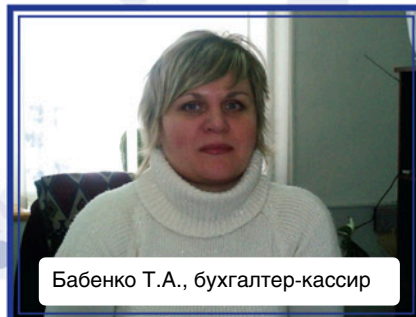
**Новый производственный год только набирает обороты. Чтобы Вы могли пожелать сотрудникам «ХАЮ» перед началом сезона активных продаж?**

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 Алюминум 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-

лиала. 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 100 м², 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!

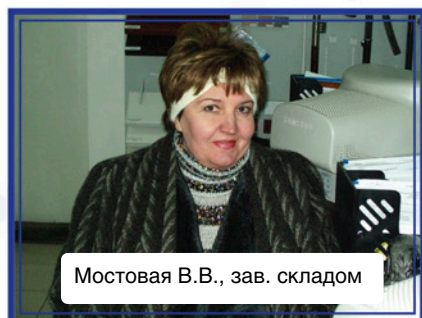
Сейчас на филиале в Мариуполе работают уже 14 человек. И хорошо работают! Торговый персонал недавно прошел аттестацию, на которой все показали высокий уровень знаний и профессионализма, чем в очередной раз доказали свою готовность к выполнению поставленных планов и задач. Мариуполь, так держать!



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 сплоченный, 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 объемов 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 объемы 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.

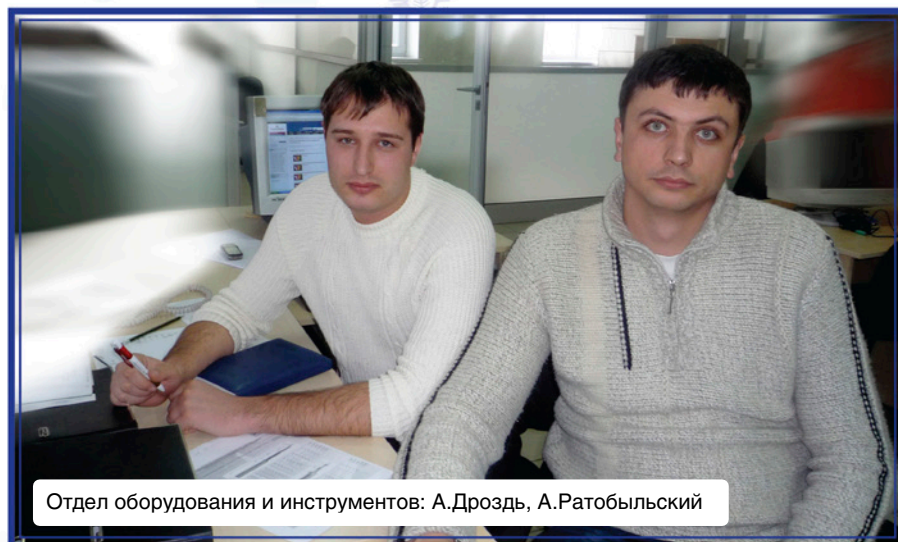
**Да, это серьезные планы и мы все желаем Вам и Вашим коллегам успеха во всех начинаниях! Ведь работа – это очень важно, каждому человеку просто необходимо, чтобы результаты труда его радовали. А как Вы отдыхаете, чем увлекаетесь?**

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 Ратобильский, который занимается крепежом и анкерными пластинами и Александр Дроздь, ему поручены расходные материалы и инструменты.

**Каковы планы отдела на 2010 год?**



Отдел оборудования и инструментов: А.Дроздь, А.Ратобильский

# 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 Алюминум 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 Kalir 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  
**Атабеян 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:

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

## Трудовые юбилеи

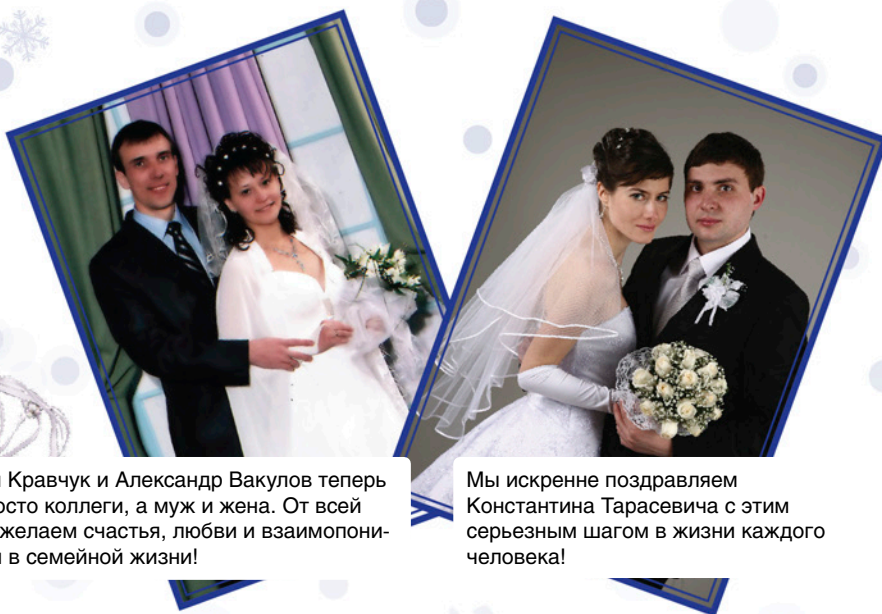
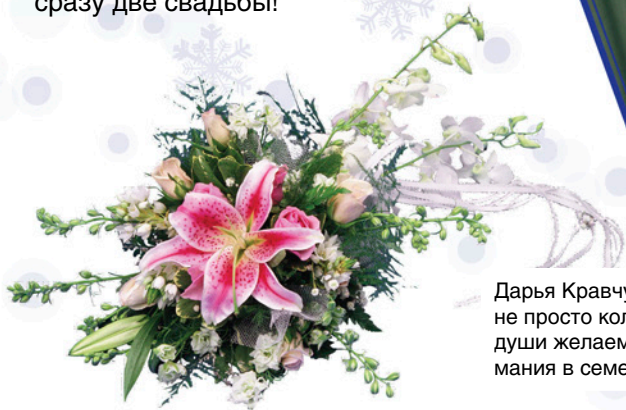
Свой трудовой юбилей в Компании в феврале отмечают:

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!