

Всё для кровли и фасада

Металлочерепица, профнастил шифер, рубемаст, гибкая черепица

Водосточная система

возможно оформление в кредит

металлочерепица 199 р. за м²

т. (34342) 2-09-12, 8-950-633-1290
г. Нижняя Тура, ул. Скорынина, 2

Такси ЗОЛОТОЙ ВЕК

4-50-50

8-908-921-83-60 8-909-000-33-86
8-912-248-30-29 8-922-14-33-090

ТАКСИ "ЭКСПРЕСС"

4-11-11 Мотив 8-950-6343-000
3-95-92 Билайн 8-905-803-8755
Мегафон 8-922-1155-152
МТС 8-912-2877-663

"Газель" пассажирская - 13 мест. Грузоперевозки.

Планета ОКОН

Сейф-ДВЕРИ
Пластиковые ОКНА
ЛОДЖИИ ПВХ и алюминиевые

8-904-388-1866
8-922-106-1314

Работаем с городом Нижняя Тура

Гарантия. Короткие сроки изготовления.

ТАХИ ЭТО НЕ КИНО...

ТЕЛЕФОН **39-747** МОТИВ 8-904-986-0000
БИЛАЙН 8-963-856-2000
МЕГАФОН 8-9222-14-02-02

ОТПРАВЬТЕ НАМ БЕСПЛАТНОЕ SMS ИЛИ СДЕЛАЙТЕ ДОВЗВОИ И МЫ ВАМ ПЕРЕЗВОНИМ

8-904-16-11-388

АКЦИЯ! АКЦИЯ! АКЦИЯ! АКЦИЯ! АКЦИЯ! АКЦИЯ! АКЦИЯ! АКЦИЯ! АКЦИЯ!

В ДЕНЬ ГОРОДА, 12 ИЮНЯ, КАЖДОМУ КЛИЕНТУ - КАЛЕНДАРЬ В ПОДАРОК!
СПЕШИТЕ! КОЛИЧЕСТВО ОГРАНИЧЕНО!

ТАКСИ "ФОРСАЖ"

2-49-09 8-963-0388-445
8-92222-009-40

МИКРОАВТОБУС 8-950-194-3055

3-73-73 8-912-292-4084
ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ

THE BEST

ТОЛЬКО ИНОМАРКИ

НАШИ ТЕЛЕФОНЫ ИЗМЕНИЛИСЬ

8912-69-56-333 **8909-000-16-06**
8908-638-43-21 **8922-16-56-484**

Грузоперевозки

Туристическое агентство

5 звёзд

Лечение и отдых в России и за рубежом

г. Н. Тура, ул. Ленина, 123, 2 этаж, (ТЦ у вахты)
тел. (+7) 90 90 10 60 77, e-mail: 0005zvezd@yandex.ru

Такси ЭЛИТА

НАШИ ТЕЛЕФОНЫ ИЗМЕНИЛИСЬ

4-4444 ГРУЗО-ПЕРЕВОЗКИ

8-922-146-77-88 8-912-695-6006
8-909-006-999-0 8-908-634-1234

лиц. ЛСГ-66-046937

ТАКСИ «ВИРАЖ»

4-80-81

8-922-292-7157
8-909-004-9898
8-908-901-8209

Мира, 30 СТИЛЬ

3-95-19
3-98-29

Цена стандартного окна с установкой **10500**
без установки **5600**

Выезд специалиста - БЕСПЛАТНО, консультация - БЕСПЛАТНО

скидки, без % рассрочка, кредит

срок изготовления - 2 недели

СЕЙФ-ДВЕРИ, МЕЖКОМНАТНЫЕ ДВЕРИ, ВХОДНЫЕ ГРУППЫ

ОКНА И ДВЕРИ

ДЕРЕВЯННЫЕ, ПЛАСТИКОВЫЕ, АЛЮМИНИЕВЫЕ

Он самостоятельно смог в непростое для города время поднять свой бизнес, вывести его на федеральный уровень, и удержать тогда, в 1998 году во время дефолта и теперь - в 2009, во время мирового кризиса. Как ему удалось в эти нелегкие периоды быть ответственным перед семьями пятисот сотрудников?

Рассказывает генеральный директор ООО «Виолет» Олег ТЕЛЯТНИКОВ.

Немного из истории компании

Все началось тогда, в «лихие девяностые», когда в ноябре 1995 года начал свою работу маленький цех по производству пластиковых окон. Для жителей города продукция фирмы была настоящим «ноу-хау». Начинаясь компания «Виолет» с пяти человек. Они сами вели расчеты, сами выезжали на заказ и сами устанавливали окна. Олег Викторович упорно шел в ногу со временем, помощи от государства не просил. Из маленькой фирмы, детище Телятникова превратилось в мощную, стабильно развивающуюся, серьезную компанию. Сегодня в ней несколько направлений: производство и монтаж светопрозрачных конструкций (стабильное, уверенное направление, благодаря которому компания имеет возможность развиваться), промышленное и гражданское строительство, транспортные услуги, прием и переработка металла, капитальный ремонт магистральных газопроводов (новое, перспективное направление). Сегодня ООО «Виолет» - широко известная в Урало-Сибирском регионе многопрофильная строительная компания. Существовая 14 лет на рынке, заслуженно считается надежной, способной выполнить любой объем заказов качественно и в срок. Партнерами «Виолет» являются крупные компании, такие как ООО «Газпром», ООО «Тюмен-трансгаз», ООО «Главербель Восток», ООО «Спецремстрой», ОАО «Алюминиевый профиль ВСМПО», ООО «СофПласт», ООО «УралФур» и другие.

— Что является основой успеха компании на протяжении стольких лет?

— Я считаю, что это - высокая степень ответственности перед клиентами, способность компании осуществлять гибкую ценовую политику, учитывающую возможности заказчика, регулярные инвестиции в бизнес, внимательный подход к персоналу.

— Что отличает «Виолет» от компаний, предоставляющих аналогичные услуги?

— Если говорить о пластиковых окнах, то сейчас в России появляется много фирм-однодневок, обещающих обывателю за минимум денежных вложений «отличное качество

«Тепло и свет», а кризису - НЕТ!

в кратчайшие сроки» и с огромной гарантией. Хочется обратить внимание людей, призвать их быть бдительнее. Как может фирма гарантировать качество, предположим, на 10-15 лет, существуя на рынке год-полтора?

«Виолет» имеет репутацию надежного партнера, сотрудничать с которым выгодно и удобно. У нас не только собственное производство, но и широкая сеть филиалов и представительств в Екатеринбург, Нижнем Тагиле, Верхней Пышме, Лесном и других городах Северного Урала. В среднем по области мы открываем один офис в полгода. Скажу по секрету: в конце июня начнет свою работу шикарный офис в г. Югорске. Жителей этого города ждут неожиданные сюрпризы.

— Олег Викторович, дайте горожанам профессиональный совет - как не обмануться в выборе нужной фирмы при таком их обилии?

— В наши дни при выборе телевизора или стиральной машины, человек не руководствуется принципом «дешевле, значит, приемлемее». Он ищет качественный товар, который оптимально подходит по всем параметрам, верно? То же самое и при выборе окон. Лучше выбрать что-то среднее - не гнаться за дешевой. Для сравнения - изучить предложения нескольких фирм. Всегда нужно обращать внимание на наличие сертификата и лицензии. Многие фирмы набирают монтажников с улицы, надеясь обучить в процессе работы. У таких фирм нет опытных наставников, как у нас:



Новый офис в Югорске.

Александр Матушкин, Дмитрий Едлинский, Сергей Малах, Алексей Тарасов, Сергей Юсов, Дмитрий Елисеев, Анатолий Казаченко, Роман Стрелков... Не существует институтов монтажников. Эти ребята кропотливо изучили процессы «рождения» окна на 10-летнем опыте, подтверждая свои знания на ежегодной аттестации.

Окна приобретать лучше у фирм-производителей, нежели у фирм-перекупщиков. Вторые могут исчезнуть на следующий день после установки, производитель же никуда не денется.

Раз уж мы даем советы покупателям, не могу оставить без внимания вопрос безопасности вашего дома. В солидной компании существует ресурс для того, чтобы предложить что-то еще. Например, для частных домов наша фир-

ма может изготовить решетки, калитки, ворота. Это не только защитит ваш дом, но и создаст ему индивидуальный образ и стиль (в компании «Виолет» есть специалист по художественной ковке, дизайнер).

— Испытывает ли компания дефицит сотрудников? Часто можно увидеть в бегающей строке, что «Виолет» ищет специалистов. Это влияние кризиса?

— Сразу отмечу, что кризис для нас остался позади. Были определенные сложности - заказчики несвоевременно оплачивали выполненный нами объем работ. Но моя команда сделала все возможное, чтобы сотрудники не остались без заработной платы. В отличие от предприятий города, где пострадали от кризиса сотни людей, в нашей компании потери минимальные.

«Виолет» периодически проводит набор новых сотрудников. Связано это с развитием компании и увеличением объемов.

Сегодня мы пересматриваем подход к персоналу и предъявляем очень высокие требования к подбору. Мы - компания с большими задачами, которая работает с предприятиями высокого уровня ответственности. Мы вкладываем средства в улучшение условий труда сотрудников, в обучение.

— «Больной» вопрос для людей, работающих на частного предпринимателя, - наличие соцпакета?

— В компании «Виолет» каждому работнику предоставляется полный соцпакет. В него входят оплата больничных листов, отпусков, материальная помощь при рождении ребенка, при регистрации брака, поддержка в случае смерти близких родственников. Мы ценим наших сотрудников и делаем все возможное, чтобы они гордились тем, что работают в компании «Виолет». Корпоративные мероприятия, путевки в загородные лагеря для детей сотрудников, тренинги, поощрения - все это только на высоком уровне. У нас работают лучшие люди, и я стремлюсь к тому, чтобы всегда иметь возможность помочь им в сложных жизненных ситуациях. Дополню: в корпоративной культуре у нас обязательны спортивные мероприятия, соревнования, семейные праздники... Мне важно, чтобы люди, работающие в компании «Виолет», были здоровыми, создавали прочные семьи, были счастливы.

У Олега Телятникова очень плотно расписан рабочий график. Сегодня он в Нижней Туре, завтра - в Москве, а послезавтра - за пределами России. Такая у него работа!

В заключение нашего разговора успешный бизнесмен подытожил: «Мы открыты для порядочных партнерских отношений и готовы к взаимовыгодному и плодотворному сотрудничеству!»

Полина РОСТОВА,
г. Нижняя Тура.