

ЛЮДЯМ ТЭСС О ЛЮДЯХ ТЭСС

Работать здесь - выбор не для слабых.



В небольшом городке Усть-Кут - 510 км севернее Иркутска, где встретить медведя на дороге – это обыденность, а температура зимой опускается ниже -50 по Цельсию, реализуется проект по строительству Иркутского завода полимеров.

К проектированию завода Иркутская Нефтяная Компания приступила в 2019 году. Он должен будет производить 650 тыс. тонн полиэтилена в год и станет, таким образом, одним из крупнейших в России предприятий по выпуску полимерной продукции.



К строительству завода привлечена японская инженеринговая компания Toyo Engineering Corporation, а также «дочка» турецкой компании Gemont, — соглашение с которой предусматривает строительство производственного комплекса «под ключ».

Компания ТЭСС тоже вносит свой вклад в реализацию этого масштабного проекта, а именно: с июня 2021 года наши коллеги в г. Усть-Кут обслуживают временные сети электроснабжения данного объекта.

Подобные задачи команда ТЭСС уже успешно решает на строительных площадках ЗапСибНефтехима в г. Тобольск, и АГХК в г. Свободный. Это позволило нашим специалистам качественно и аргументированно подготовить предложение для участия в конкурсе, который объявил Иркутский завод полимеров, и, как следствие, - выиграть этот конкурс и заключить контракт.



И вот, начиная со второй половины 2021 года, ТЭСС присутствует в Иркутской области под управлением давно работающего в компании руководителя - Вячеслава Германовича Туренко, который имеет огромный опыт работы как в эксплуатации, так и в пусконаладке подобных комплексов, что дало возможность сформировать команду специалистов, которая работает на новом объекте.



«О том, что мы выиграли конкурс, информация пришла 15 июня, - вспоминает Вячеслав Туренко, - 18 июня мы с Андреем Аркадьевичем Бурдуковым были уже на площадке строящегося завода, где состоялась рабочая встреча с директором предприятия и его заместителями. Представились, показали нам площадку и объекты. На тот момент в эксплуатации находились порядка 13 подстанций и 15км линий, а еще 15 км линий находились на этапе строительства.

На этом совещании нас попросили срочно сделать перенос линии ВЛ

10кВ, было направлено гарантийное письмо. Поэтому наша первая задача была такая: еще не было ни участка, ни договора, но работу уже нужно было выполнять. 28 июня приехал я и еще двое моих коллег из Томска: Антон Трушинский и Евгений Клявзо, а также вновь принятый мастер – Александр Яковлев. На следующий день прибыл еще один наш новый работник - Александр Немчинов. Вот с этого наш участок начал свою производственную деятельность. Работы по первой задаче мы закончили 4 июля, выполнив свое обещание перед руководством ИЗП. Антон и Евгений вернулись в Томск, а мы втроем остались поддерживать эксплуатацию временных сетей энергоснабжения строительной площадки завода. Договор на оказание услуг был подписан 1 июля, поэтому 1 июля - официальный день рождения нашего участка».

В августе на Иркутской площадке трудились уже 8 человек, приступили к работе первые начальники смен: Константин Шматов и Алексей Лазарев. Постепенно начали закупать современное оборудование и инструмент для обслуживания временных сетей на объекте.

Сейчас, спустя девять месяцев, численный состав участка - 20 человек, включая начальника, который находится на месте практически постоянно, остальные сотрудники работают вахтовым методом.

По словам Вячеслава Германовича, ребята в его команде – универсальные специалисты, – все умеют всё. Нет отдельно оперативного персонала, отдельно ремонтного, есть - оперативно-ремонтный: «Мы все взаимозаменяемы, и это сразу ставилось во главу угла. Потому что задачи разноплановые, персонал здесь должен быть универсальный. Сейчас у меня инженер занимается оформлением документации, а через час он уже может работать на опоре ВЛ, потому что произошла



аварийная ситуация, а он умеет лазить на когтях. К тому же климатические условия здесь достаточно суровые. Работать здесь – выбор не для слабых».

Объемы растут, растут жилые городки, все больше и больше разворачивается точек электроснабжения различных строительных площадок подрядчиков. И если девять месяцев назад в эксплуатации было 13 подстанций, то сейчас их уже порядка 30, количество потребителей – точек подключения, на которых ведется контроль учета потребления электроэнергии, увеличилось с 23 до 98.



«Мы заключили этот контракт в непростое время, – говорит Андрей Бурдуков, генеральный директор ТЭСС Сибирь, – в условиях пандемии и жестких ограничений. Но, несмотря на все сложности, которые существуют и сейчас, мы продолжаем взаимодействие с Иркутским заводом полимеров. На сегодняшний день у нас есть все ресурсы для решения любых задач на этой площадке: профессиональная команда, современное оборудование, необходимый инструмент. За девять месяцев мы ни разу не подвели заказчика. Мы надеемся на продление контракта и более того, предварительно рассматривается вопрос об эффективности использования сторонних организаций, которые могли бы обслуживать все энергетические установки или часть их не только во время строительства, но и во время функционирования завода по полному циклу после запуска».

Справка.

Усть-Кут — город (с 1954) в России, административный центр Усть-Кутского района Иркутской области.

Расположен в 510 км севернее Иркутска в центральной части области в месте слияния рек Лены и Куты.

Население — 40 783 чел. (2020).

Одно из первых русских поселений в Восточной Сибири. Основан в 1631 году как Усть-Кутский острог. Долгое время являлся местом политической ссылки. В 1974 году объявлен отправной точкой всесоюзной комсомольской стройки — Байкало-Амурской магистрали.

Крупный Осетрово-Ленский транспортный узел на пересечении железнодорожных, речных, воздушных и автомобильных путей. Включает порт Осетрово, в прошлом крупнейший речной порт в СССР. Перевалка грузов на Север. Лесозаготовка, добыча углеводородов.

[Усть-Кут — Википедия \(wikipedia.org\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Усть-Кут)



ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Кредит. Взвешенное решение.



Материал в прошлом номере ТЭСС-информ: «Как сохранить деньги в условиях финансового кризиса» получил резонанс среди сотрудников, поэтому, как и обещали, мы продолжаем тему финансовой грамотности. И сегодня с нами на связи снова директор по цифровой трансформации и перспективному развитию АО «ТЭСС» Антон Верещак, и говорим мы о кредитах.

- Я делаю запрос в Яндексе: «потребительский кредит», и сразу вижу 427 предложений! Процентные ставки от 4,9% до 19,9%. От особо «щедрого» банка я даже нахожу предложение взять кредит без процентов! Как вы считаете,

кредиты – это все-таки добро или зло?

- Первое, что могу сказать о подобного рода предложениях - в 99,9% они, к сожалению, не соответствуют действительности, по сути – рекламный ход. Банк - не благотворительная организация и физически не может выдать кредит под процент ниже заимствования или ниже ключевой ставки. Как правило, это можно понять по ставкам межбанковских кредитов на профильном сайте [MOSPRIME.COM](https://mosprime.com). Исключения могут быть по специальным льготным программам ипотечного кредитования, но в настоящее время их получить достаточно сложно. Поэтому, по моим наблюдениям, реальная/действительная и рекламная/номинальная ставки - могут различаться в разы. «Реальные» (эффективные) ставки находятся в диапазоне от 25% годовых, в зависимости от политики кредитования банка, наличия обеспечения под кредит, или, например, страхования, которое де-факто ведет к удорожанию потенциальной сделки. Надо руководствоваться здравым смыслом, понимать логику финансовых учреждений и политику их ценообразования, ну и конечно, сравнивать!

При сравнении рекомендую использовать профильный сайт - banki.ru построенный в некоторой логике модной концепции – маркет-плейс.

- А как же беспроцентные кредиты?

- Так же, как «сыр в мышеловке». Бесплатный - не существует в природе!

- О чем стоит подумать, прежде чем взять кредит?

- Во-первых, нужно внимательно взвесить все «за» и «против». Часто решения по кредиту принимаются импульсивно и неосознанно, на что и рассчитывают банки, не давая возможности тщательно прочитать условия договора, провести расчеты реальной стоимости обслуживания. Во-вторых, сопоставить кредитные обязательства с собственными финансовыми возможностями, которые должны обеспечить не только возвратность кредита, но, в первую очередь, – ваш индивидуальный «прожиточный минимум». В результате неправильной финансовой стратегии у человека оказывается 5-6 кредитов по каким-то немислимым, растущим в геометрической прогрессии ставкам, за которые нужно отдавать большую часть зарплаты, а в исключительных случаях – всю или даже сверх того, что запускает процесс, который, вероятно, может привести и к личному «банкротству». Человек становится «заложником» кредитных организаций - взять кредит,



чтобы отдать другой. Важно, чтобы это был все-таки осознанный выбор, подтвержденный текущими и главное – будущими стабильными доходами и ответом на вопрос – а действительно ли мне так необходим этот кредит, эта вещь сейчас, или я могу подождать какое-то время, отложить нужную сумму и приобрести эту вещь без переплаты?

- В условиях инфляции, которая на сегодняшний день имеет место в нашей стране, не выгодно ли брать потребительские кредиты?

- К сожалению, временно не выгодно. Я вынужден констатировать факт, что индексация уровня заработных плат не поспевает за ростом процентных ставок по кредитам, на то есть внутренние и внешние причины. К примеру, соглашение с конечным клиентом нашей компании не содержит пунктов «моментальной» индексации. На эту тему мы ведем длительные переговоры с заказчиками на уровне руководства, это двусторонний процесс поиска оптимального решения.

- На что стоит обратить внимание при оформлении кредита?

- Очень важно изучить условия кредита, при необходимости – привлечь стороннего «нейтрального» финансового специалиста для полной оценки всех обстоятельств договора: условий по досрочному погашению - есть данная опция или нет, и каковы эти «реальные» условия, т.е. включается ли какая-то комиссия дополнительная и т.д. при досрочном погашении; противоположная ситуация – с просрочкой, какие реальные штрафные санкции могут быть применены банком в отношении неплательщика. Очень много косвенных издержек скрытых от глаз обывателя - это вшитые комиссии, страховки и прочие уловки, которые могут сильно осложнить обслуживание кредита и находятся как бы «за кадром». Например, погасить кредит ты можешь досрочно, а вот страховка будет существовать и оплачиваться за пределами срока.

Причем, финансовая отрасль не статична, и, надо понимать, что подобные финансовые решения постоянно претерпевают изменения и важно, что называется, «быть в теме». Договор подписать это одно дело, но его еще ведь необходимо неукоснительно исполнять....

Еще один момент – важно смотреть на сумму кредитных обязательств относительно заработной платы. На мой взгляд, комфортный режим, назовем его «зеленый», - 30% ты можешь отправить на обслуживание долга. Если у тебя это 30-50%, то это уже «оранжевая» зона, свыше 50% - «красная», превышать не стоит. Нужно иметь в виду, что бывают форс-мажоры в жизни, сегодня ты купил одно, потом тебе в течение короткого периода еще что-то нужно приобрести, и ты будешь залезать в следующее кредитное обязательство, поэтому нормальная метрика – треть от текущего оборота пустить на обслуживание процента с телом долга. Тогда ты можешь остальные деньги приносить в семью, планировать свои расходы и без опаски смотреть в будущее.

- Если у человека уже большая кредитная нагрузка? Скажем, ипотека или ситуация, которую мы описывали выше, - несколько кредитов, можете что-то порекомендовать?

- Рефинансироваться в моменте по более конкурентным ставкам чем были, к примеру, до февраля 2022 г., к сожалению, невозможно. Сколько данная тенденция будет продолжаться, пока прогнозировать сложно. Если существует пул сопоставимых по срокам «свежих» обязательств в разных банках - объединить, это удешевит обслуживание. Как правило это реализуется через выдачу нового займа банком с целевым назначением «на рефинансирование обязательств» в прочих банках-кредиторах.

Еще я бы посоветовал найти возможности для дополнительного заработка внутри компании. Например, в этом году заработало новое подразделение по «Партнерским программам», где формируется костяк персонала, формируются зачатки «биржи» труда, которая дает возможность



профессионального роста и повышения уровня своего достатка. Обратиться за информацией о возможности участия в таких проектах можно по субординации к своему непосредственному руководителю, а он в свою очередь - к руководителю направления Партнерских программ – Лосякову Артему Валентиновичу или руководителю HR - Орловой Марии Сергеевне. Также существует объективная ротация персонала, и в рамках наших подразделений можно поехать работать в другой регион.

Мой ответ - больше работать и участвовать в новых проектах, сейчас наблюдается кадровый дефицит.

- Если, скажем, у нашего сотрудника возникают сложности в том, чтобы разобраться с кредитным договором, потому что юридический язык сложный для понимания, плюс там бывают пункты мелким шрифтом. Что делать в таком случае?

- В таком случае можно обратиться в наш финансовый департамент или ко мне лично. Мы посмотрим конкретную ситуацию, подсветим, с какими проблемами человек может столкнуться и порекомендуем то или иное решение, либо предложим альтернативу. Вы можете прислать нам соглашение, которое кредитная организация вам предлагает, чтобы мы могли его проанализировать и дать нормальную обратную связь на предмет того, что стоит подкорректировать, либо даже поучаствовать на вашей стороне в переговорах с банком для улучшения условий. Мы это не раз делали. На моей памяти, наверное, 5-6 коллегам по кредитам мы улучшали условия, не говоря уже о корпоративных программах. Все это конфиденциально и носит исключительно рекомендательный характер. Мы можем только предупредить не совершить необдуманных поступков и выбрать лучшее решение из имеющихся.

**Для получения консультации по кредиту можно отправить запрос на почту: lyugayna@tessholding.ru - Люгай Надежда Анатольевна, либо vereshchakad@tessholding.ru - Верещак Антон Дмитриевич.*

НОВОСТИ КОМПАНИИ

Рабочая поездка руководства ТЭСС в г. Нижневартовск

22-25 марта состоялась рабочая поездка руководителей компаний ТЭСС и ТЭСС Сибирь Холдина А.В. и Бурдукова А.А. в г. Нижневартовск.

В рамках поездки были проведены рабочие встречи с партнерами: руководством и специалистами компаний СибурТюменьГаз и Запсибтрансгаз.

Основные темы: повышение эффективности и надежности эксплуатации оборудования, гибкость и изменение взаимоотношений в связи с быстро меняющейся обстановкой в России и мире. Встречи прошли в конструктивном ключе. Партнеры выразили намерение продолжать сотрудничество с компанией ТЭСС.

По результатам совещаний были созданы рабочие группы, готовится документация, которая отразит все оговоренные изменения.

Также руководители ТЭСС провели встречу с коллективом, в ходе которой обсуждалась стратегия компании и планы ее реализации по трем основным направлениям:



1. Персонал, привлечение, адаптация, обучение в школе «Энергия», улучшение условий социальной защищенности и повышение заработной платы. Важность следования Ценностям и Миссии компании.

2. Эффективность. В компании запущен проект «Эффективность», сформирована команда, устав проекта, итогом внедрения которого будет являться улучшение социальных гарантий и повышение уровня заработной платы.

3. Взаимодействие с партнерами. Создан коммерческий отдел, внедряется CRM-система, которая будет помогать выстраивать качественные взаимоотношения и клиент-ориентированный подход.



«Подводя итоги, могу сказать, что все это между собой взаимосвязано, - говорит Александр Холдин, - если в нашей команде обученные, мотивированные люди, которые поддерживают стратегию и ценности, то будет и эффективность. Будет эффективность, - будет возможность повышения зарплат и улучшения социальных гарантий. Если мы будем правильно общаться и решать задачи наших партнеров, то соответственно, будет и эффективность, и социальные гарантии, и зарплат. Все взаимосвязано. Времена меняются, мы движемся к культуре самоорганизации. Сейчас очень важна самодисциплина и ответственное отношение к своим обязанностям каждого сотрудника. Это будет придавать нам стабильности, уверенности и решать наши социальные и материальные вопросы».

Участие в международном форуме «Электрические сети»

Представители компании ТЭСС приняли участие в международном форуме «Электрические сети», состоявшемся на площадках выставочного центра ВДНХ в г. Москва в марте 2022 года.



Форум собрал свыше 5000 участников. Основная деловая программа МФЭС насчитывала 17 мероприятий различного формата и более 100 спикеров.

Во время проведения выставки представители компании ТЭСС: Верещак А.Д, Лосяков А.В и Филицын Г.В. изучали инновационные разработки, искали возможности для партнерства через предложение сервисных услуг для вендоров, обменивались идеями, обсуждали текущие проекты. Многие производители были заинтересованы в сотрудничестве с компанией ТЭСС, которая оказывает комплексный пакет услуг от стадии монтажа и пусконаладки, до дальнейшего



гарантийного и постгарантийного обслуживания и к тому же широко представлена на объектах конечного заказчика.

В результате плодотворно проведенных встреч были разработаны мероприятия по конкретным проектам. Специалисты компании ТЭСС приглашены для более детального изучения производства на такие предприятия, как БЕННИНГ ПАУЭР ЭЛЕКТРОНИКС (Московская область), завод ЗИТ (Чувашская республика), Завод Инвертор (г. Оренбург), Вакуум (Калужская область).

В общей сложности было проведено более 20 встреч, предстоит обработать более 30 важных контактов.

«На мероприятии, к сожалению, не были представлены лидеры электротехнического рынка, - говорит руководитель проекта «Партнерские программы» Артем Лосяков, - а также не было привычного зала с потенциальными партнёрами из Азии. Но зато мы использовали эту ситуацию для более плотного знакомства с новыми производителями и актуальными новинками. Основной акцент был сделан на производителей преобразовательного оборудования, комплектующих силовой электроники, систем накопления электроэнергии, а также на взаимодействие с авторами инновационных изобретений, заинтересованными в расширении партнёрских программ. По результатам мероприятия могу сказать, что наработан большой задел для расширения сотрудничества и развития».

