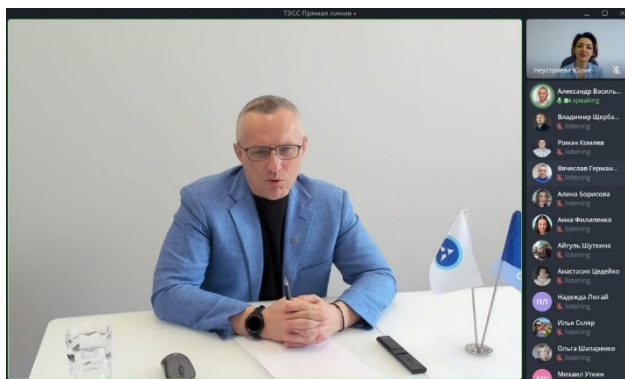


ЛЮДЯМ ТЭСС О ЛЮДЯХ ТЭСС

Александр Холдин: «больше всего мне помогли в жизни предатели, недоброжелатели и завистники».

Недавно компания «ТЭСС» перешагнула свой 18-летний рубеж. В этом интервью мы знакомимся ближе с человеком, который стоял у ее основания и все 18 лет управляет ей – Александр Холдин генеральный директор АО «ТЭСС».

- С чего начался ваш путь в энергетике?



- С подключения гирлянды на новый год, когда меня «долбануло» током, и я улетел с большой высоты и при этом сильно кричал.

С обучения в Усть-Каменогорском энергетическом техникуме, в который я попал, можно сказать, случайно в 1984 г. Учиться в 9-10 кассе не очень хотелось, и был выбор: строительный техникум со специальностью, в которой есть слово «канализация», и энергетический, «сети и системы» - звучало лучше! Я не понимал ничего, спец предметы начались только через два года, но учился с удовольствием, потому что

отношение было как ко взрослым. Особой любовью пользовались предметы по математике, оборудованию, переходным процессам. Вот с этого и началась моя большая связь с энергетикой, которой я отдал практически всю свою жизнь.

После армии я поступил на заочное отделение в Новосибирский Энергетический Институт, а в 1994 году Университет по такой же специальности: «Станции, сети и системы». Здесь я познакомился с Андреем Аркадьевичем Бурдуковым, который сейчас является генеральным директором «ТЭСС Сибирь».

Еще до окончания института я попал на Север, мне хотелось романтики, так я молодым специалистом оказался в Нижневартовске, где и проработал до создания ТЭСС.

Окончанием обучения был комплексный дипломный проект по развитию Нижневартовских электросетей, в которых я уже работал с 1992 г. мастером группы ПС, главным инженером РЭС, начальником цеха ремонта оборудования, а с 2004 г вся моя жизнь связана с ТЭСС. В этом году уже 18 лет.



С того падения с гирляндой прошло уже более 30 лет, и вся моя жизнь связана с энергетикой.

- Можете ли назвать человека, который оказал сильное влияние на ваше становление как личности и как профессионала?

- Это мои родители, которые прожили непростую жизнь: папа ребенком пережил войну, видел голод, мама – сирота, за свою жизнь пожила у трех родителей, и вот они сильно хотели, чтобы их дети жили





лучше и, несмотря ни на что, давали нам все возможное для того, чтобы мы учились и настраивали нас на это.

Мой начальник РЭС Борис Павлович Железников. Человек большого сердца, глубины и доброты, высококлассный специалист. Его крылатые фразы я вспоминаю до сих пор. Помню, сидели в вагончике, был мороз, туалет был на улице деревянный, а он рассказывал, как мы будем ездить на икарусах, как здесь будет телемеханика, новое оборудование... Тогда в это верилось с трудом, но сейчас все его предсказания сбылись. А еще он нам, молодым мальчишкам, говорил: «Мир меняется, и если мы не будем

меняться, то останемся за бортом истории». Все его слова были правдивы.

Очень много поменял в моей жизни и мировоззрении Митрополит Ханты-Мансийский Павел - человек огромной души и любви. И много-много других людей, связанных дружбой, учебой, работой. Порой одна встреча, даже одно слово может развернуть жизнь на 180 градусов. С хорошими людьми мне в жизни очень везло. Но больше всего мне помогли в жизни предатели, недоброжелатели и завистники, которые дали смирение и терпимость. Они помогли мне стать лучше.

- Ключевые события, поворотные моменты в карьере и жизни.

- Техникум, переезд из Казахстана в Нижневартовск, я на Севере прожил 25 лет, там родились мои дети... Женитьба... Молодая девушка приехала в Нижневартовск, мы из одного города, и вот первые несколько месяцев мы жили в общежитии, в одной комнате с двумя мужиками... Создание компании «ТЭСС», большая часть сознательной и профессиональной жизни у меня связана с этой компанией. Учеба в Высшей Школе Бизнеса МГУ, когда я туда поступал, я читал о том, как меняется жизнь людей, которые там обучались. И действительно, это обучение изменило мое видение, дало мне совершенно другой взгляд на дело, которым я занимаюсь, работа приобрела новые краски, после этого случилось и развитие компании. Любое событие может быть поворотным, где-то ты увидел что-то красивое, встретился с человеком и задумался, и все может поменяться.



- Как родилась компания ТЭСС?

- Весной 2004 года мне мои руководители дали план на 200 листах и сказали, что через месяц должна начать работать компания в Нижневартовске, а через три в Урае и Нягани. В начале это было два кабинета на Мегионской базе и коллектив около 160 человек, а к концу года наш штат составлял уже почти 600 человек.

- Оглядываясь назад, на эти 18 лет, как компания развивалась, можете назвать основные вехи, которые запомнились и стали ключевыми?

- Много было у нас и развитий кратных и падений. 18 лет, сами понимаете, если провести аналогию с человеческой жизнью, сколько событий происходит от рождения до взросления. На мой взгляд, жизнь нас учит тому, что ключевые вещи - это сложности, это кризисы, которые я научился воспринимать как возможности. У нас их было несколько, и они дали совершенно иное понимание жизни. Человек такое существо, которое начинает расслабляться, когда кризис заканчивается и все



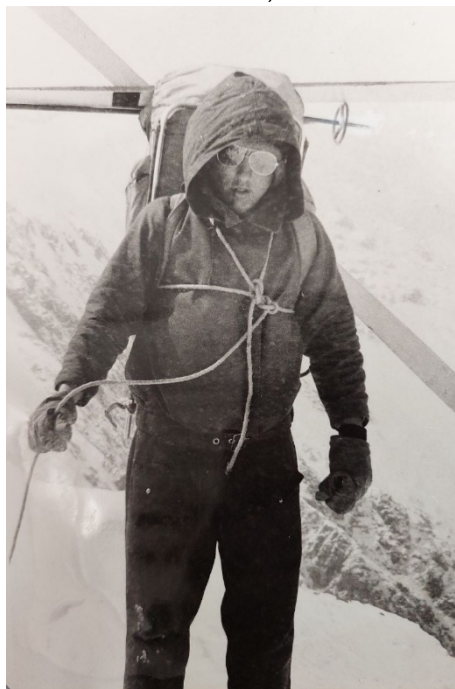
хорошо. И вот хотелось бы, наверное, небольшой вызов себе устраивать каждый день, для того, чтобы быть в тонусе, потому что за кризисом всегда следует развитие.

Что помогает в сложных жизненных моментах?

- Вера в Бога и людей;

- Что для вас, как руководителя, наиболее важно в работе?

- Умение мечтать, ставить благородные цели и строить грандиозные планы, верить в них и вдохновлять людей на их реализацию; с уважением и благодарностью относиться к людям в компании и партнерам; уметь держать удар, находить возможности в самых непростых ситуациях; постоянно повышать свою квалификацию, получать новые знания и, прежде всего, черпать их из общения и взаимодействия с людьми, ну и трудолюбие, для меня важно заниматься любимым делом.



- Как проходит ваш рабочий день?

- Если нахожусь в Москве, то подъем часов в 5.30-6.00, зарядка, пешком дохожу до офиса, в течение дня общение с коллегами, партнерами, нужно решать много вопросов, ответы на почту и всевозможные чаты, которые могут начинаться с 6 утра и заканчиваться поздней ночью, отвечать всегда нужно очень быстро. Ну и, наверное, для руководителя важно иметь возможность побыть одному, этому я уделяю время в выходные дни, когда можно почитать, поразмышлять.

Также в моей работе часто случаются поездки на площадки ТЭСС, и там уже график строится с раннего утра до поздней ночи. В поездках все время я посвящаю общению, встречаюсь с партнерами и коллегами. В последнее время мне очень радостно наблюдать, как меняется ситуация в компании. Если раньше среди коллег чувствовалась настороженность, люди в основном молчали, то сейчас очень много встреч, когда люди делятся своими мыслями о судьбе компании, о каких-то планах, идет такая живая доверительная дискуссия. Это говорит о том, **что культура доверия начинает потихоньку проникать в нашу компанию**, хотелось бы, чтобы этот процесс продолжался и углублялся.

- Ваша личная формула успеха.

- Успех и неуспех – понятие относительное. Кризис – это успех или падение? Я пока не нашел в жизни ответа на вопрос «что такое успех». Успех или счастье - это, на мой взгляд, все-таки не цель, это процесс, а он складывается из общения с людьми, получения положительных эмоций, из спорта, природы, из добрых дел, пусть и небольших, но каждый день, для меня это и есть успех и счастье. Я считаю себя счастливым человеком, хотя бывают какие-то разочарования, переживания, расстройства и т.д., но, в целом, большую часть времени я счастливый человек.

-Что вас вдохновляет?

- Недавно познакомился профессором, который вывел формулу нашего времени, как жить в обществе, развиваться, быть сильными и в то же время добрыми, я с ним полностью согласен: Бог, как творец, который стоит во главе всего; семья, как единица общества, в моей жизни семья очень



большое значение имеет; отечество, наше дело, наша компания, я считаю, вносит вклад, пусть и небольшой, микроскопический, но делает.

- С учетом стратегии развития компании, каким вы видите сотрудника будущего ТЭСС?

- В рамках совета директоров мы много рассуждали про наши ценности. Что отличает команду от просто собрания людей? Наличие ценностей, которые их объединяют. Сотрудника ТЭСС я вижу как человека, который разделяет наши ценности: **творчество**, любую задачу в любом виде деятельности можно выполнять творчески, вкладывая душу; **безопасность**, не только связанная с электроэнергией, но и безопасность семьи, социальная безопасность, безопасность здоровья; **сотрудничество** – доверие друг другу, взаимопомощь; **эффективность**, чтобы каждое дело что-то меняло, приносило какую-то дополнительную ценность. И вот если человек разделяет эти ценности и в какой-то мере им следует, то это наш человек, по-другому не может быть, если у него другие ценности, это не плохо, но, наверное, он должен находиться в другом месте, где ценности его совпадают. А если простыми словами сказать, то человек, который любит свое дело, любит трудиться, готов получать новые знания, с такими людьми хотелось бы работать, учиться у них и двигаться к нашему общему светлому будущему.

- Пожелания людям ТЭСС.

- Чтобы идти к нашим общим целям важно, чтобы было мирное небо над головой, также я желаю коллегам семейного благополучия, здоровья в полном смысле этого слова: эмоционального, психологического, физического, духовного. А нам вместе, – доверяя и помогая друг другу, достичь поставленных целей и сделать мир немножечко лучше.

Коммерческая функция – вектор развития компании

Сегодня хочу познакомить вас с нашими коллегами, работа которых заключается в том, чтобы обеспечить работой нас, ну и зарплатой соответственно тоже.

Речь пойдет о коммерческом департаменте компании «ТЭСС», а также обо всех, кто прямо или косвенно связан с коммерческой функцией.

Одно из ее направлений – поиск и выстраивание партнерских взаимоотношений с потенциальными заказчиками, формирование и сопровождение деловых контактов, позиционирование ТЭСС на рынке – информирование о компании и ее услугах, расширение сфер взаимодействия с имеющимися клиентами и привлечение новых, аналитика, CRM-поддержка во внутренних информационных системах.

Конечная задача – обеспечить компанию заказами, работой и, как следствие, – доходами и прибылью.

Коммуникации – очень важный момент.



Коммерческую функцию осуществляют, в первую очередь, руководители компании и производственных площадок. На них лежит большая ответственность по взаимодействию с ключевыми заказчиками и по привлечению новых – масштабированию бизнеса в соответствии со стратегией развития.

С этой целью они проводят встречи и переговоры, их задача – познакомить потенциального клиента с компанией, с нашими компетенциями, с услугами,



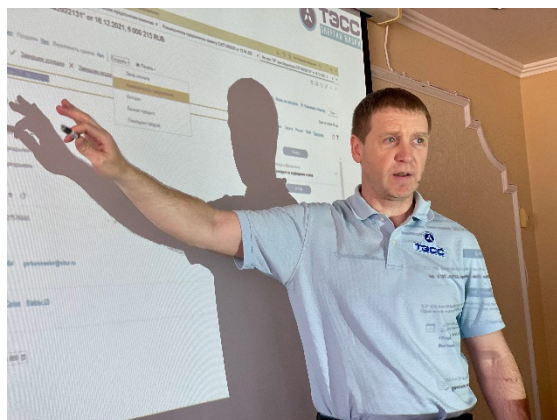
которые мы оказываем, выявить потребности, чтобы впоследствии предложить конкурентоспособное и в то же время взаимовыгодное коммерческое предложение.

В настоящий момент - это самый эффективный метод продаж.

«ТЭСС – надежный партнер, – говорит Андрей Бурдуков, генеральный директор «ТЭСС Сибирь», – как пример можно привести работу в группе компаний Сибур. Если мы зашли на какую-то из площадок, зарекомендовали себя определенным образом, то Сибур уже рассматривает нас как партнеров, с которыми можно строить долгосрочные взаимоотношения, которым можно доверять, которые обладают профессиональным штатом, последовательны и обязательны в своей работе перед заказчиком. Это показатель того, что узнай бы о нас другие компании федерального уровня, с большой долей вероятности, мы бы стали сотрудничать».

Серьезная работа ведется по повторным заказам, для этого наши коллеги получают информацию об имеющихся инвестиционных планах клиентов, которых мы уже обслуживаем, таким образом осуществляются цикличные продажи, и эта модель масштабируется на новые площадки присутствия ТЭСС.

В части реализации продуктов компании работа также ведется тендерным подразделением, которое курирует Сергей Лисицын. Функционал подразделения – анализ электронных тендерных площадок, где потенциальные заказчики формируют и обозначают свою потребность в тех или иных видах услуг, поставок материально-технических ценностей и предлагают субъектам рынка поучаствовать в открытой конкурентной борьбе за исполнение контракта. Наши специалисты эти конкурсы ранжируют по определенным критериям, формируют план закупок и участвуют в конкурентных процедурах.



Начальник отдела развития и анализа «ТЭСС» Сергей Лисицын коротко рассказывает об этой работе так: «Есть у нас профессиональные ребята, которые сначала администрируют тендерный поток с электронных площадок, далее аккумулируют всю полученную информацию от заказчика и внутренних подразделений компании, формируют пакет конкурсных документов, и завершающим этапом идет процесс сопровождения до окончания этой процедуры. И здесь функционал подразделяется на несколько последовательных и параллельных взаимосвязанных процессов: есть один из главных подпроцессов – технико-коммерческий функционал, есть административно-сопровождающие

специалисты, есть сотрудник, который у нас занимается всесторонней аналитикой данных, – Владимир Ким. Он профессионально оценивает те или иные процедуры по определенным критериям, делает анализ рынка по статистическим данным, по количеству торгов того или иного заказчика за определенный промежуток времени, и сколько в этих процедурах было интересов из области наших компетенций».

Эффективность.

Все самые свежие новости и события здесь:

Быть в курсе – это возможность принимать активное участие в жизни компании.



Есть новость? Свяжитесь с менеджером по внутренним коммуникациям:

Юлией Неустроевой
neustroevayuf@tessholding.ru +7 993 003 08 60

После получения заказа (подведения итогов тендерной процедуры, официального уведомления) фронтмены передают эстафетную палочку исполнителям – в производственно-технический отдел территориального подразделения, который подключается уже на тапе заключения договора, а дальше создаются планы производственных работ и начинается непосредственное исполнение контракта.



«Для нас очень важно, – делится Сергей Лисицын, – чтобы наши подразделения качественно отработали по проекту, который мы на первоначальном этапе вели и передали на исполнение. Мы всегда «болеем», и это не лукавство, чтобы работа была выполнена до конца, качественно и в срок, потому что, во-первых, мы чувствуем ответственность перед заказчиком за взятые обязательства, во-вторых, по окончании каждой работы мы всегда хотели бы видеть положительный отзыв, его мы в последствии прикладываем к конкурсным заявкам. И когда потенциальный заказчик, делая экспертизу нашей заявки, видит позитивные отзывы и благодарности по выполненным нами проектам, у него, конечно же, формируется определенное мнение о нас, о нашей квалификации, он понимает, что ребята не подведут, и делает выбор в нашу пользу. А если это циклический проект, то заказчик, с большой вероятностью, придет к нам перезаключить контракт на новый срок, и эта повторная продажа для нас очень важна. Поэтому качество и эффективность – наша философия».

Творческий подход – наше конкурентное преимущество.

Направление «Партнерские программы», которое возглавляет Артем Лосяков, – пример того, как ТЭСС выступил инициатором трехстороннего взаимовыгодного сотрудничества. Три стороны: заказчик, ТЭСС – в качестве сервисной компании и вендор – производитель оборудования, которое присутствует на всех обслуживаемых нами предприятиях. При этом, каждая сторона получает свои выгоды и удобства.

Заказчику удобно, потому что у него один и тот же сервисмен, способный квалифицированно обслуживать разноплановое оборудование вендоров одними и теми же руками, это добавляет ценности к нашей услуге. Вендору это выгодно, потому что оборудование, которое раньше он обслуживал своими силами, теперь обслуживаем мы, но предварительно наши сотрудники прошли обучение и сертификацию в его корпоративном университете, а для нас, как сервисной компании, это выгодно тем, что мы можем получить дополнительный объем работ и соответственно доход.

По словам Артема Лосякова, мы осваиваем новые рынки и новые направления, и «Партнерская программа» показала нам необходимость и возможности развивать коммерческий блок и активные





продажи. У нас есть очень большой ресурс – мы широко присутствуем на промышленных площадках нашей необъятной страны. У нас многолетние контракты по техническому обслуживанию, но есть еще большой рынок по модернизации тех объектов, на которых мы работаем, мы можем предлагать новое оборудование, новые решения по модернизации, и эту возможность надо осваивать, тем более что мы обладаем высокой экспертизой в новейших разработках и решениях производителей.

«Мы сейчас активно используем эту воронку продаж, – говорит Антон Верещак, директор по цифровой трансформации и перспективному развитию ТЭСС, – и возлагаем на нее большие надежды, в связи с тем, что наступает эра импортозамещения части традиционных ранее поставщиков Европы и Америки на эквиваленты, и мы со своими сервисными контрактами, по некоторой части эксклюзивными, приходимся очень к месту. Мы не сконцентрированы только на топовых брендах, мы можем предложить альтернативных вендоров, в настоящее время мы расширяем линейку взаимоотношений с производителями продукции, которые могут являться субститутами к имеющимся топовым игрокам».

Сотрудничество

20 мая в г. Тюмень состоялась первая встреча вновь созданной с 2022 года группы развития, которая консолидирует в себе участки: производство, расчёт, тендерное обеспечение, аналитика. Встреча примечательна тем, что в таком составе наши коллеги впервые встретились в реальной жизни, так как ребята работают в разных городах и взаимодействуют, в основном, онлайн. На мероприятии специалисты проанализировали результативность коммерческой деятельности за январь – май 2022, обсудили стратегию развития компании в разрезе регионов и видов оказываемых услуг, рассмотрели узкие места по работе тендерно-аналитического блока и наметили решения по усовершенствованию.



«Творчество, эффективность и сотрудничество, как минимум, эти три составляющие бок о бок идут в нашем коммерческом блоке. Основываясь на этих ценностях, вся наша коммерческая функция и должна быть выстроена. Постоянно что-то совершенствовать, при формировании тех или иных продуктов быть открытыми к сотрудничеству как внешним заказчикам, так и внутри подразделений, ну и соответственно быть эффективными как внутри, так и для клиента. Ну а творчество уж само собой, коммерческая функция обязывает быть творческими, потому что постоянно нужно что-то

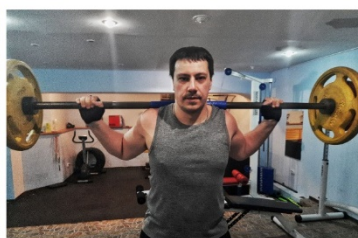


креативить, удивлять заказчика, предвосхищать его запросы. Это должно быть одно из конкурентных преимуществ, которое на фоне других сервисных компаний нас будет выделять» - подытожил результаты встречи Сергей Лисицын.

ЭНЕРГИЯ ЖИЗНИ

Команда ТЭСС «оббежала экватор»

В апреле 2021 года спортсмены ТЭСС поставили себе цель совместно оббежать вокруг Земли. В Телеграмм был создан чат «спортивный ТЭСС», и каждый сотрудник мог внести в общий файл свои результаты любой физической активности. Для пересчета результата разных видов спортивной деятельности в километры была принята единая понятная всем система.



Спустя 1 год, 1 месяц, одну неделю и 6 дней на одометре 40087,407 километра, цель достигнута.

Всего в «забеге» приняли участие 63 сотрудника ТЭСС. Самой популярной активностью стала ходьба - на нее пришлось 47,2%. Также ТЭССовцы много занимались силовыми упражнениями, комплексной активностью и йогой.

Победители забега:

1 место - Федоров Павел Михайлович, Заместитель генерального директора по техническому обслуживанию и ремонтам, г.Томск. Пробежал 4 334 км, что составило почти 11% от общего километража. Награждается памятным дипломом и подарочным сертификатом в спортивный магазин на сумму 30 тысяч рублей.

2 место – Нифонтов Александр Владимирович, Начальник отдела информационных

технологий и связи, г.Сургут. Пробежал 3 177 км, что составило почти 8% от общего километража. Награждается памятным дипломом и подарочным сертификатом в спортивный магазин на сумму 25 тысяч рублей.



3 место – Павлов Евгений Александрович, Мастер участка по ремонту и обслуживанию электрооборудования Производства Мономеров, г.Томск. Пробежал 2 309 км, что составило почти 6% от общего километража. Награждается памятным дипломом и подарочным сертификатом в спортивный магазин на сумму 20 тысяч рублей.

Поздравляем победителей!

Также памятными дипломами и поощрительными призами награждаются лидеры гонки в номинациях:

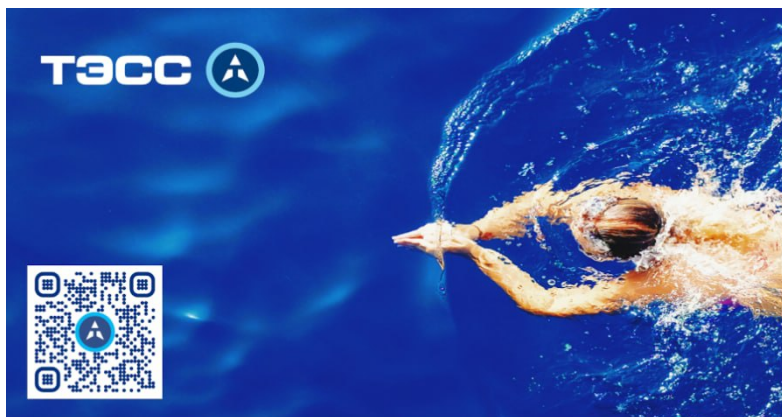
Холдин Александр Васильевич, Генеральный директор АО «ТЭСС», г.Москва – «идейный вдохновитель»,

Цедейко Константин Владимирович, Управляющий ООО «ТЭСС Индустриальный Парк», г.Нижевартонск – «главный пиарщик ЗОЖа»,

Дорохина Майя Игоревна, Начальник отдела МТО и логистики, г.Томск – «активистка, йогиня и просто красавица»,

Верещак Антон Дмитриевич, Директор по цифровой трансформации и перспективному развитию, г.Москва – «на все руки-ноги мастер».

С 1 июня стартовал новый челлендж «20 тысяч лье под водой». Сканируйте QR-код и присоединяйтесь!



ВНИМАНИЕ, ЧЕЛЛЕНДЖ!

Друзья!

Приглашаем Вас принять участие в новом групповом вызове - повторить путь легендарного капитана Немо и его подводной лодки "Наутилус" из произведения Жюль Верна "20 000 лье под водой".

Подходит абсолютно любой сотрудник Компании, учитывается любая активность - главное двигаться и не забывать вносить свое движение в общую копилочку.

Дистанция, которую нам предстоит преодолеть, составляет 20000 морских лиг или 111 120 километров* - достойная цель для обогнувших Экватор! Традиционно, самые активные участники челленджа будут отмечены соразмерно пройденному расстоянию

Сканируйте QR-код, подключайтесь к чату, зовите коллег и помните главное - большую цель можно достичь в одиночку, но с большим количеством друзей это можно сделать быстрее и проще, чтобы стать открытым к новым вызовам!

В добрый путь, друзья!

* одна морская лига или лье равняется 5,556 километра



НОВОСТИ КОМПАНИИ

Помощь детям Донбасса.



Компания «ТЭСС» оказала благотворительную помощь беженцам из Донбасса.

17 мая сотрудники «ТЭСС Индустриальный парк» совместно с представителем Ханты-Мансийской Епархии во второй раз посетили беженцев из ДНР в г. Сургут.

По результатам первой поездки было принято решение приобрести детям одежду и обувь соответствующих размеров.

«Беседуя с людьми в первый свой приезд, мы выяснили, что нужны средства первой необходимости, а именно летняя одежда, так как во время экстренной эвакуации удалось взять совсем немного вещей, в основном, люди приехали в том, во что они были одеты» - говорит Константин Цедейко, управляющий «ТЭСС Индустриальный парк».

Таким образом 17 мая 50 детей из Донбасса получили по два спортивных костюма, футболке и паре кроссовок, для 6 человек были приобретены мобильные телефоны. Кроме того, сотрудники компании

«ТЭСС» угощали всех горячими пирогами и сладостями.

Константин Цедейко поделился своими впечатлениями от встречи: «Конечно, морально тяжело сопереживать с людьми их боль. У многих деток, особенно осознанного возраста, пострадала психика, с ними работают психологи. Эвакуированных разместили на спортивной базе «Олимпия» г. Сургут, неподалеку от аэропорта, некоторые детки до сих пор падают на пол или прячутся под кровать, когда слышат звук самолета, еще не все адаптировались. Большинство из них вообще не видели нормальной жизни, они родились во время боевых действий, это продолжается уже 8 лет. Они даже день рождения свой ни разу не справляли. Некоторые дети потеряли обоих родителей, они взяты на попечение... Для нас важно не отгородиться, а поддержать людей, попавших в беду. Они были очень тронуты, благодарили со слезами на глазах... Материальная помощь – это, наверное, меньшее, что мы можем дать, гораздо важнее участие и человеческое тепло».



В настоящее время руководство компании «ТЭСС» рассматривает и другие возможности оказать помощь беженцам. Например, помочь взрослым в оформлении документов, необходимых для проживания и трудоустройства на территории РФ, также есть идея во время летних каникул совместно с Ханты-Мансийской Епархией организовать поездку в Тобольск, показать местные храмы и достопримечательности.

Справка:

Все самые свежие новости и события здесь:

Быть в курсе – это возможность принимать активное участие в жизни компании.



Есть новость? Свяжитесь с менеджером по внутренним коммуникациям:

Юлией Неустроевой
neustroevayuf@tessholding.ru +7 993 003 08 60

«Самолет с эвакуированными жителями ДНР прибыл из аэропорта Минводы в Сургут 7 марта. Прибывшие — жители поселка Зайцево, он входит в состав Горловского горсовета ДНР, их эвакуацию начали в первые дни проведения спецоперации...

...Большая часть беженцев — дети, 51 человек в возрасте от одного месяца до 18 лет. Еще 20 человек — взрослые.»

Источник: 86.ru

«В Сургут эвакуированные жители Донбасса прибыли в начале марта. Они размещены на спортивной базе «Олимпия». Дети школьного возраста уже определены в школы и проходят обучение. Параллельно с беженцами занимаются специалисты в плане их психологической и социальной реабилитации.»

Источник: ura.news

Фото Александра Нифонтова



Следуя стратегии развития ТЭСС



Следуя стратегии развития, компания «ТЭСС» успешно проводит диверсификацию заказчиков и перечня оказываемых услуг. За короткий промежуток времени заключен ряд новых договоров.

Компания «ТЭСС Индустриальный парк» заключила трехлетний контракт с «СибурТюменьГаз» на выполнение работ общестроительного характера в г. Нижневартовск.

Компания «ТЭСС Сибирь» расширила перечень сервисов для «ЗапСибНефтехим», теперь помимо работы на временных сетях электроснабжения, сотрудники «ТЭСС» три года будут заниматься вопросами обслуживания электрохимической защиты производственных объектов в г. Тобольск.

Заключен ряд договоров на оказание услуг по выполнению электромонтажных, пусконаладочных работ, производству испытаний и измерений в г. Усть-Кут с шестью новыми партнерами. Продлен контракт с «Иркутским заводом полимеров» еще на полтора года.

Заключен трехлетний рамочный договор на выполнение строительно-монтажных и пусконаладочных работ на площадке «Томскнефтехим» в г. Томск, и приняты на обслуживание источники бесперебойного питания.

В рамках «Партнерских программ» заключен договор с производителем вакуумной коммутационной техники - «Таврида Электрик» на оказание услуг по замене оборудования и проведению строительно-монтажных и пусконаладочных работ на подстанции «Томскводоканал».

Кроме того, 31 мая подписан протокол итогов конкурса по выполнению строительно-монтажных работ по модернизации сети освещения «Газпром метанол» г. Томск, согласно которого компания «ТЭСС Сибирь» признана победителем.

**фото Артема Лосякова*

Сотрудники компании «ТЭСС» приняли участие в мероприятии для студентов.



С целью привлечения молодых специалистов сотрудники компании «ТЭСС» провели встречи со студентами Новосибирска, Томска и Нижневартовска.

Традиционно ближе к концу учебного года в ВУЗах проводятся, так называемые, «Дни карьеры», где студенты могут познакомиться с компаниями, и условиями работы в них.

Для «ТЭСС» – это возможность представить себя как надежного работодателя и пригласить перспективных, талантливых ребят на стажировку или трудоустройство в компанию.

По результатам участия в мероприятиях собрано 12 анкет студентов и выпускников факультета энергетики 2022 года. Два бакалавра кафедры «Безопасности труда» приглашены на собеседование.



Также компания заключила ряд договоров о сотрудничестве с высшими и средними учебными заведениями в городах присутствия «ТЭСС»: Томск, Новосибирск, Нижневартовск, Тюмень.

Договоры предполагают трудоустройство и практику студентов.

HR-директор компании «ТЭСС» Мария Орлова говорит: «По объективным причинам сейчас на рынке труда наблюдается кадровый дефицит. Участие в Днях карьеры – это работа на перспективу. Мы решили погрузиться в студенческую сферу, посмотреть, как обстоят дела с молодыми кадрами. Надо сказать, что ситуация на рынке труда изменилась кардинально, если 5-10 лет назад у выпускников была проблема трудоустроиться, то сейчас у них есть выбор. Молодые люди подходят к подбору работы прагматично, взвешенно и серьезно. В нашей компании есть ребята, для которых «ТЭСС» – первое место работы, и мы будем продолжать двигаться в этом направлении, омолаживать коллектив. Надеемся, в скором времени наша сплоченная, профессиональная команда единомышленников пополнится новыми активными и талантливыми кадрами».



Подготовка к Чемпионату PetroChemSkills 2022 по методике Worldskills.



С 17 по 20 мая в рамках подготовки к очередному Отраслевому Чемпионату PetroChemSkills 2022 по методике Worldskills сотрудники «ТЭСС Сибирь» прошли обучение по программе «Методика подготовки к чемпионатным мероприятиям по стандартам Worldskills Россия по компетенции «Электромонтаж».

Обучение проводилось в Томском политехническом техникуме.

Для участия были отобраны 4 кандидата из подразделений «ТЭСС Сибирь» г. Томска, Ноябрьска и Губкинского.

Программа подготовки содержала теоретическую часть: от изучения нормативных документов Worldskills и актуальных требований по Охране труда и технике безопасности до разработки схемы монтажа и коммутации щита управления двигателем. В практическую часть были включены следующие работы: поиск неисправности в щитовом



электрооборудовании, монтаж кабеленесущих систем, монтаж кабеля разными способами, сборка щита управления пуска двигателя, программирование интеллектуального реле в среде FBD.

Согласно программе, с целью выявления сильных и слабых сторон участники ежедневно получали индивидуальные задания.

20 мая была проведена итоговая конкурсная работа, результат которой и определил участника чемпионата Worldskills в компетенции «Электромонтаж» от компании «ТЭСС» в этом году.

Им стал Илья Скляр – инженер РЗА Губкинского ГПЗ, второе место занял Евгений Житушкин из Томска, который будет также проходить дальнейшую подготовку к Чемпионату в качестве дублера.

По словам победителя, в ходе обучения ему удалось, как освежить имеющиеся навыки по программированию контроллеров, так и получить новые – по монтажу оборудования.

Напомним, что Третий Отраслевой Чемпионат PetroChemSkills 2022 по стандартам Worldskills состоится в сентябре.

В этом году компания «ТЭСС» принимает участие по 4 компетенциям: Охрана труда, Обслуживание и ремонт оборудования РЗА, Сметное дело и Электромонтаж.

Помимо Ильи остальные три компетенции будут представлять:

Охрана труда – Ирина Рябко г. Нижневартонск,

Сметное дело – Анастасия Саботюк г. Омск,

Обслуживание и ремонт оборудования РЗА – Роман Комлев г. Томск.

Наряду с конкурсантами, от компании «ТЭСС» в Чемпионате примут участие эксперты-наставники.

Пожелаем ребятам хорошо подготовиться и достойно продемонстрировать профессионализм команды «ТЭСС».

Справка:

WorldSkills International (WSI, от [англ.](#) skills — «умения») — международная некоммерческая ассоциация, целью которой является повышение статуса и стандартов профессиональной подготовки и квалификации по всему миру, популяризация рабочих профессий через проведение международных соревнований по всему миру. Основана в [1946 году](#). На сегодняшний день в деятельности организации принимают участие 80 стран.

[WorldSkills — Википедия \(wikipedia.org\)](#)



Расширяя горизонты

С целью расширения горизонтов сотрудничества специалисты «ТЭСС» посетили Нижний Новгород и Тюмень.

В ходе поездок был проведен ряд деловых встреч с потенциальными заказчиками компании.

В Нижегородской области представители «ТЭСС» посетили «Сибур-нефтехим» и «Сибур Кстово», где прошли переговоры на предмет вывода в аутсорсинг эксплуатации инженерных систем, ретрофитов, модернизации энергохозяйства для нижегородского кластера компании «Сибур». Специалисты «ТЭСС» приступили к комплексному обследованию объекта для разработки предложений.



Директор по цифровой трансформации и перспективному развитию «ТЭСС» Антон Верещак принял участие в «Тюменском Нефтегазовом Форуме», посетил закупочную сессию «Сургутнефтегаза», где состоялась встреча на уровне главного инженера и заместителя главного энергетика, в ходе которой достигнута договоренность о дальнейшем взаимодействии.

«Все сервисные задачи «Сургутнефтегаз» решает самостоятельно, – делится Антон Дмитриевич, – и только часть услуг отдает на рынок – в аутсорсинг. У них уже сформировавшийся портфель исполнителей и конкурировать с ними, достаточно сложно,

но у них сейчас задачи очень амбициозные, поэтому какое-то окошко для взаимодействия, аккуратно скажу, появляется».

Также в рамках «Партнерских программ» состоялась встреча с представителями «Росводоканал Тюмень». Наши коллеги обсудили возможность аутсорсинга энергетической функции по объектам водоканала: очистные сооружения, водозаборы, а также комплексной модернизации энергетического хозяйства. Результатом переговоров стала договоренность о возможном сотрудничестве по проекту технического перевооружения действующих производств. В ближайшее время эксперты «ТЭСС» проведут обследование объектов и подготовят технико-коммерческое предложение.

По словам Антона Верещака, по итогам поездки есть вероятность, что в ближайшем будущем география присутствия компании будет расширяться с экспансией в другие регионы.

