

ДЕНЬГИ НАДОЛГО

Топ-менеджмент ОАО «ТЭСС» рассказывает журналу, как компании удается привлекать крупных клиентов, почему Промсвязьбанк быстро нарастил долю в ее кредитном портфеле и каким образом кризис влияет на бизнес.



Александр Холдин,
генеральный
директор «ТЭСС УК»

В 2004 году, когда реформировалась российская энергетика и проходила реструктуризация РАО «ЕЭС России», появилось ОАО «Тюменьэнергосетьсервис». Крупная «дочка» государственной компании начинала с сервисного обслуживания и капитального ремонта, но постепенно вводила новые услуги. «В 2005 году стартовала (и до сих пор продолжается) масштабная инвестпрограмма модернизации электросетей, – говорит генеральный директор «ТЭСС УК» Александр Холдин. – Мы решили участвовать в ней, поэтому в 2008-м занялись реконструкцией, модернизацией и капитальным строительством подстанций. Сегодня к наиболее востребованным услугам добавились проектирование подстанций и энергосервисные контракты». ТЭСС недолго оставалась на балансе государства и уже в 2007 году стала частной компанией. Смена собственника не могла не отразиться и на бизнесе. «Рынок заставляет нас быть более собранными, искать новых клиентов и двигаться в другие регионы, – говорит Холдин. – Если раньше заказы «Тюменьэнерго», нашей материнской компании, составляли почти 100% портфеля, то сегодня – только 40%. А территория работ в РФ распространилась от Читы до Калининграда». ТЭСС удалось достаточно быстро привлечь таких крупных клиентов, как Роснефть, «Сибур». «Конкурентов в нашей сфере достаточно: от глобальных игроков до мелких локальных компаний; мы, можно сказать, «эффективные середнячки», – комментирует

Александр Холдин. – Главное наше преимущество – в качественной работе и квалифицированной команде. Мы выполняем заказы вовремя, используем эффективные ресурсы, слушаем и слышим заказчиков и партнеров – в этом залог стабильного бизнеса». Истории сотрудничества с крупными клиентами начинались с тендеров и небольших проектов. Позже ТЭСС быстро переводилась в список безальтернативных подрядчиков: сотрудничество становилось глобальным, шли многомиллионные заказы. Так было, например, с «Сибуром».

ПЛАНЫ И КРИЗИС

В ближайших планах ТЭСС – экспансия за рубеж. «Нам интересны рынки Индии, Алжира, Ирака, Саудовской Аравии и Марокко, – делится гендиректор УК. – Уже сегодня ведутся переговоры с ключевыми фигурами, готовится документация, проводятся маркетинговые исследования, подготовительные работы».

Несмотря на кризис и санкции, руководство ТЭСС считает, что будущее станет перспективным для компании. И тем не менее одна из задач в современных реалиях – это выживание. «Даже в такой непростой ситуации мы должны развиваться и наращивать объемы, – комментирует Холдин. – Между тем геополитический кризис значительно повлиял на наш бизнес. Во-первых, ужесточаются требования к партнерам, и многие заказчики начинают оплачивать проекты только по завершении работ (на которые уходит 6–8 месяцев).

Во-вторых, зарубежные поставщики оборудования просят предоплату и нередко затягивают сроки изготовления. Так что без долгосрочного финансирования Промсвязьбанка нам бы пришлось сложно».

ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ

Сотрудничество ОАО «ТЭСС» с Промсвязьбанком началось в мае 2014 года. «Мы сделали комплексную заявку для кредитного комитета банка, и уже через месяц было принято положительное решение – вряд ли любой другой банк может похвастаться такой оперативностью», – отмечает первый заместитель генерального директора «ТЭСС УК» Антон Верещак.

Сегодня кредитный лимит ТЭСС составляет 975 млн рублей. «Порядка 60–70% – это денежные продукты (включая банковские гарантии). Благодаря им мы смогли участвовать во множестве конкурсов и серьезно расширили свою контрактную базу», – говорит Верещак.

Важный продукт для ТЭСС – долгосрочное финансирование, или финансирование энергосервисных контрактов. «Он достаточно инновационный, и только Промсвязьбанк смог нам предложить такой продукт, – уверяет Антон Верещак. – Энергосервисные контракты имеют определенный цикл инвестирования, а возмещение капитальных затрат происходит за счет бюджетных средств. По нашим расчетам, срок окупаемости и, соответственно, финансирования энергосервисного контракта составляет два-три года».

Промсвязьбанк нарастил свою долю в портфеле ТЭСС достаточно быстро. «По многим параметрам этот банк – передовой для нас, – уточняет Верещак. – Среди его сильных преимуществ – клиентоориентированность, конкурентоспособность, готовность к диалогу (обсуждение и изменение существенных условий) и, несомненно, оперативность».

ТЭСС активно сотрудничает с Объединенной лизинговой компанией Промсвязьбанка. «Так мы смогли укомплек-



товать и еще больше расширить свою ресурсную и техническую базы, – говорит Антон Верещак. – В лизинг мы приобрели спецтехнику для реализации сложных объектов по строительству электроподстанций, обустроили и укомплектовали вахтовые городки в труднодоступных районах». Есть и другие планы по сотрудничеству с банком. «С учетом того, что наша контрактная база на последующие годы уже составляет более 4 млрд рублей, мы хотим выйти на дополнительный кредитный лимит порядка 500 млн, – рассказывает Антон Верещак. – Мы видим потенциал в установлении аккредитивных форм расчетов (в которых очень силен Промсвязьбанк) и импортном финансировании, поскольку большинство наших поставщиков де-факто находятся в Европе, Азии и Америке». ●