

УСПЕШНЫЙ  
БРЕНДИНГ



Производственный комплекс «БЭМП»

# «БЭМП»: СТРАТЕГИЯ ЛИДЕРА

**СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МЕНЕДЖМЕНТА, ЭФФЕКТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ, НОВЫЕ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ И БЕРЕЖНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ОТРАСЛЕВЫМ ТРАДИЦИЯМ ПРЕДОПРЕДЕЛИЛИ УСПЕШНЫЙ ВЫХОД «БАЛТИЙСКОГО ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ» НА РОССИЙСКИЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ РЫНОК И ПЛАНОМЕРНУЮ РЕАЛИЗАЦИЮ СТРАТЕГИИ ПО ВНЕДРЕНИЮ В НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ЕГО СЕГМЕНТ — МЕЖДУ МОРАЛЬНО УСТАРЕВШЕЙ ВЫСОКОЗАТРАТНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ДОРОГИМИ ИМПОРТНЫМИ АНАЛОГАМИ**

Сегодня, прочно занимая одну из ведущих позиций на рынке, предприятие входит в десятку лучших российских производителей. Объемы производства за последние 5 лет увеличились в 3 раза. Столь внушительному наращиванию выпуска продукции «БЭМП» способствовало наличие собственных производственных комплексов, располагающихся на территории общей площадью свыше 40 тыс. м<sup>2</sup>.

География поставок оборудования компании впечатляет — от Калининграда до острова Сахалин и от Нальчика до острова Новая Земля. Проведенные несколько лет назад реконструкция и техническое перевооружение «БЭМП» создали условия для новой парадигмы производства и позиционирования «Балтийского электромеханического предприятия» как производителя современного, качественного оборудования, отвечающего высоким требованиям эксплуатации и специфики деятельности заказчиков в различных климатических зонах, вплоть до Крайнего Севера. Постоянно растущая емкость электротехнического сегмента производства (в России сегодня свыше 300 компаний) и меняющаяся конъюнктура рынка требуют от его лидеров гибкого реагирования, внедрения эффективных инструментов управления и продвижения продукции.

Кроме того, индикатором успешной деятельности «БЭМП» на рынке электротехники является наличие широкой дилерской сети, в которой задействованы крупные игроки федерального уровня. **Партнером «Балтийского электромеханического предприятия» по Кемеровской области является ООО «КРК-Компани»** — организация, осуществляющая комплектные поставки электротехнического оборудования напряжением от 0,4 до 220 кВ, а с 2009 года выполняющая весь комплекс работ по вводу объектов электроснабжения в эксплуатацию.



КСО «ИВА»

В марте текущего года в Санкт-Петербурге компания «БЭМП» провела ежегодную конференцию партнеров. В Северную столицу прибыли делегации от официальных дилеров предприятия. Мероприятие подвело итоги работы за 2011 год, были определены задачи на 2012-й и скоординированы действия по перспективным проектам.

— Наше участие в прошедшей конференции было пилотным, но опыт посещения подобных мероприятий мы имеем, — говорит директор ООО «КРК-Компани» **Евгений Красюк**. — И меня приятно удивил формат работы, предложенный организаторами конференции: плотный график круглых столов, проведенных с основными партнерами «БЭМП» (Schneider Electric, ABB, Siemens); выезд на производственные площадки «БЭМП» в г. Бокситогорск и Schneider Electric в пригороде Санкт-Петербурга и, конечно, общение с различными производственными службами и дилерами других регионов. Все это дало возможность получить много ценной информации и поделиться собственным опытом. Пять дней работы на конференции пролетели как один. В итоге мы получили четкую картину политики «БЭМП» как в отношении собственного производства, так и в отношении развития дилерской сети.

Если говорить о продукции, выпускаемой «Балтийским электро-механическим предприятием», то необходимо отметить процесс, который был сформулирован и запущен в 2006 году. В целях узнаваемости своих изделий компания начала формирование линейки продуктовых брендов. Широкая известность и бесперебойная эксплуатация одного из основных продуктов «БЭМП» — комплектных блочно-модульных трансформаторных подстанций в металлических оболочках «ТАЙГА», эксплуатируемых на крупных нефтяных и угольных месторождениях, стратегических объектах Министерства обороны России, подразделениях

«РЖД» и так далее, — сегодня позволяют говорить об успехе инициативы брендинга. Распределительные устройства 6/10 кВ на базе ячеек КСО «ИВА» безаварийно эксплуатируются на металлургических объектах «Мечела» и «РУСАЛа». Многие крупные предприятия деревообрабатывающего комплекса России оснащены устройствами низкого напряжения РУНН «ОЛЬХА». А комплектные трансформаторные подстанции в монолитных железобетонных оболочках «ДУБРАВА» питают новые жилые микрорайоны Иркутска, Волгограда, Мурманска, Ленинградской области и Ханты-Мансийского автономного округа. Требуемое качество электроэнергии отечественного промышленного кластера обеспечивают установки компенсации реактивной мощности (УКРМ) на напряжение от 0,4 кВ до 10 кВ. А запуск в серийное производство закрытых распределительных устройств 35 кВ «КЕДР» открыл дополнительные рынки сбыта

в структурах МРСК, ФСК и крупных производственных холдингах. Но и на этих достижениях «БЭМП» останавливаться не собирается. В ближайших планах — выпуск ячеек «КЛЕН» 6/10 кВ на высокие номинальные токи до 3150 А и разработка современного ОРУ-110 кВ «ТОПОЛЬ».

Можно еще много говорить и о современных комплектующих, составляющих начинку любого изделия «БЭМП», и об оптимальных логистических алгоритмах внутри компании, и о сервисной поддержке, предлагаемой заказчику в период эксплуатации продукции. Но, как гласит народная мудрость, лучше все увидеть своими глазами. На грядущей ежегодной выставке «Уголь России и Майнинг-2012», традиционно проходящей в начале июня в Новокузнецке, компания «БЭМП» подготовила большую программу презентаций с демонстрацией своей продукции, как уже зарекомендовавшей себя в эксплуатации, так и новинок.



*Закрытое распределительное устройство 35 кВ «КЕДР»*