

«БАЛТИЙСКОЕ ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ» - ЭНЕРГЕТИКА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

С начала 70-х гг. прошлого века история Балтийского электромеханического предприятия тесно связана с развитием энергосистем СССР и России. Стратегия, изначально основанная на качестве выпускаемой продукции и соответствии растущим требованиям рынка к электрооборудованию, была пересмотрена в середине 2000-х гг. В короткие сроки реализована программа реконструкции и технической модернизации производства «БЭМП», определены основные задачи по совершенствованию системы управления и построению взаимоотношений с заказчиками и партнерами.

Сегодня обновленный «БЭМП» - динамично развивающееся предприятие, **один из крупнейших производителей электротехнического оборудования** в Ленинградской области, которое бережно хранит традиции отраслевой деятельности. Компания уверенно занимает одну из ведущих позиций в регионе, имея в активе **эффективные формы управления, агрессивный маркетинг и современную технологическую базу** для выпуска высококачественных продуктов. Об этом, а также о вкладе предприятия в развитие экономики регионов Сибири и Дальнего Востока мы беседовали с **председателем Совета директоров «БЭМП» Дамиром Фаритовичем Мустакаевым.**

- Дамир Фаритович, география поставок оборудования вашей компании впечатляет: от Калининграда до острова Сахалин и от Нальчика до острова Новая Земля. Между тем рынок электротехнического оборудования сегодня близок к насыщению и его участникам для успешной деятельности необходимо быть на гребне технологической волны, внедрять нестандартные производственные решения, использовать эффективные формы менеджмента. В чем суть формулы успеха «БЭМП»?



- Емкость рынка, о котором мы говорим, динамично растет в последние годы. Сегодня – это **свыше 300 известных производителей.** И новым игрокам выйти на рынок уже сложно по ряду причин. Многие зарекомендовавшие себя компании имеют собственные бренды, узнаваемость. Кроме того, из вышеуказанной цифры порядка 40 производителей делают оборудование одного класса. Нашей компании в период реформирования еще в середине прошлого десятилетия необходимо было искать изюминку при выборе стратегии дальнейшего развития.

Мы провели реконструкцию и техническое перевооружение предприятия, создали условия для новой парадигмы производства и стали себя позиционировать **как производителя современного оборудования для предприятий, предъявляющих высокие требования к категории надежности электроснабжения, отвечающего условиям бесперебойной эксплуатации в разных климатических зонах** (вплоть до Крайнего Севера) с учетом специфики деятельности заказчиков (среди которых «Лукойл», «Роснефть», «Мечел», «Русал»). К примеру, мы одни из первых в стране начали выпускать **блочно-модульные трансформаторные подстанции с воздушным подпором, с забором воздуха с высоты 20-25 метров.** До сих пор подобной практики ни в Европе, ни в России не было. Когда «Нарьянмарнефтегаз» разрабатывала Северное месторождение нефти, использование электротехнических устройств на месторождениях, сопровождалось опасностью взрыва ввиду того, что окружающая среда имела высокое содержание попутного газа, что требовало отдаление оборудования от месторождений и больших затрат на прокладку кабельных линий. Основным требованием технических специалистов нефтедобывающего предприятия к электрооборудованию был подпор воздуха и забор его с высоты свыше 20-ти метров. Мы взяли за разработку такого продукта и в итоге выиграли серьезный тендер. И на протяжении двух с половиной лет поставляли подстанции на это месторождение. Хочу отметить, что до сих пор в России кроме нас подобное оборудование выпускает еще лишь одно предприятие.

- Районы Сибири и Дальнего Востока отличаются непростыми климатическими, а зимой,

подчас, экстремальными условиями. Между тем, для бесперебойной работы реального сектора российской экономики (нефть, газ, продукция горнодобывающей отрасли) необходимо надежное энергоснабжение с использованием нестандартных технических решений...

- Сегодня порядка **70% оборудования** мы поставляем в нефтяную и горнодобывающую отрасли, на крупные промышленные предприятия Сибири, Дальнего Востока, Ханты-Мансийского автономного округа. Специалисты в этих регионах неоднократно обращали наше внимание на сложность эксплуатации трансформаторных подстанций в зимний период. Выводы были сделаны, и решения приняты, и «БЭМП» - один из первых в РФ, кто стал предусматривать в своих модульных ПС **помещения для персонала**, благодаря высокой технологичности производства и малогабаритным размерам оборудования.

- Сегодня 80% ваших заказчиков – крупные, вертикально интегрированные структуры, с которыми заключены долгосрочные контракты на поставку оборудования. Помимо того, что это позволяет компании динамично развиваться и иметь понимание объемов производства в ближайшей перспективе, высокий деловой уровень требует большой ответственности перед заказчиком и внимания к качеству продукции. Ведь конкуренты не дремлют?

- Да, они прекрасно знают, что мы делаем и как. Пытаются нас «пододвинуть». Но «БЭМП» всегда в боевом режиме. Мы учитываем **нестандартные технические требования** заказчиков в ходе производства оборудования. А его качество и применение новейших комплектующих позволяют говорить о сроках гарантии до 5 лет. Это тоже немаловажно.

- Условия доставки готового оборудования в удаленные районы Сибири и Дальнего Востока возможно требуют и нестандартных решений в плане габаритов?

- При производстве подстанций мы используем габариты, которые позволяют перевозить оборудование **обычным транспортом**, не привлекая специальный. Под «обычным транспортом» имеется в виду железнодорожный (обычные вагоны), автомобильный транспорт (контейнеровозы). Не нужно получать дополнительную разрешительную документацию на провоз негабаритного груза по автомагистралям. Металлические модули, в которых изготавливаются подстанции, могут перевозиться речным путем, вертолетами, что не раз было на нефтяных месторождениях, и обычным авиационным транспортом. В начале 2000-х гг. для России это была новинка, хотя на Западе, в частности, в США, такие подстанции применяются давно. Наше предприятие выпускает подстанции в модулях контейнерного типа на базе морских контейнеров.

- То есть такой модуль можно доставить непосредственно на объект с установленным в нем оборудованием?



- Совершенно верно. На объект подстанция приходит в **максимальной заводской готовности** – внутри модуля все смонтировано. Модули доставляют на объект, на месте стыкуют между собой, устанавливают крышу. Остается лишь провести пусконаладочные работы и запустить подстанцию в эксплуатацию. В Иркутске на заводе по розливу минеральной воды нашу трансформаторную подстанцию вводили в строй за **три рабочих дня**.

В этом году мы закончили поставку 40 подстанций (порядка 80-ти модулей) на объект особой экономической зоны «Бирюзовая Катунь» в Алтайском крае. Там, в лесах Алтая, ведется строительство крупнейшего туристического-развлекательного комплекса. Еще толком нет дорог, нет железнодорожных подъездных путей. Наш автотранспорт подвозит оборудование непосредственно к месту установки, кранами выгружают и устанавливают модули. Таким образом, подобная специфика доставки и запуска подстанций в эксплуатацию позволяет добиться **минимизации затрат** как для нашей компании, так и для заказчика.

Кстати, **комплектная блочно-модульная трансформаторная подстанция в металлической оболочке «ТАЙГА»** в свое время была отмечена серебряной медалью на Кузбасской международной выставке.

- Поговорим подробнее о качестве продукции «БЭМП». Не секрет, что для бесперебойной работы электротехнического оборудования необходимы комплектующие, проверенные годами и от известных производителей. Какова их номенклатура, в чью сторону будет оптимальный выбор производителя – Россия или Запад?

- Как и многие наши конкуренты, в своих изделиях мы применяем комплектующие ведущих мировых брендов, что позволяет **увеличить срок гарантии и значительно сократить расходы на сервисное обслуживание**.

Отечественный электротехнический рынок сейчас в центре внимания крупных западных компаний. Schneider Electric выкупил часть акций самарского завода «Электроштит». Строятся предприятия Siemens и ABB. **Слияние российского производства с западным – это тренд сегодняшнего дня**. Европейские электротехнические компании передают нам технологии в виде лицензий или в виде покупки акций отечественных предприятий. Собственных производителей комплектующих, занимающихся



наукой в России, осталось очень мало, большинство же покупают лицензии у западных предприятий.

- То есть мы лишь перенимаем наработки Запада?

- Да, мы внимательно следим за новыми разработками и **внедряем на своих предприятия**. Нужно только грамотно применить к российским условиям. А что касается качества комплектующих, то это как автомобиль. Мы берем хорошо спроектированную и исполненную машину и уверены в том, что на ней будем регулярно и с удовольствием ездить и не нужно в багажнике держать груды инструмента, а в гараже искать дядю Ваню, на все руки мастера. В электротехнике также: к примеру строится некое предприятие, и если инвесторы или акционеры понимают и покупают оборудование высокого качества, **штат службы эксплуатации будет минимальным**. Дельта, которая может быть между морально устаревшим и новым оборудованием, нивелируется через 3-4 года затратами на эксплуатацию и производительностью.

- Расскажите о перспективных направлениях деятельности компании «БЭМП», планах на ближайшее будущее?

- В середине 2010 года мы запустили в работу **новую производственную площадку с современными цехами**, создали необходимые условия для качественной организации труда. На полную мощность новая площадка заработает в конце текущего года и позволит увеличить практически в **1,5 раза** объем выпускаемой продукции, а это значит – новые рабочие места, новые достижения.

Постепенно поднимаем класс напряжения оборудования. Для сравнения, в 2005-м году мы изготавливали оборудование 0,4-6-10 киловольт. В 2010-м была внедрена собственная разработка **на 35 кВ**. В следующем году увеличим напряжение до **110 кВ**. На сегодняшний день оборудование 0,4-6-10 кВ выпускает порядка 250 производителей по России, т.е. рынок достаточно большой. На 35 киловольт вышли 8 предприятий, и **только 4 производителя в стране изготавливают оборудование напряжением 110 кВ**.

Не секрет что оборудованию, работающему на высоком напряжении, предъявляются серьезные требования. В следующем году мы планируем про-

ти сертификацию и получить заказы на объекты в развивающихся регионах с большими объемами промышленного строительства.

Успешно внедряем **современное программное обеспечение**. В начале 2011 г. купили продукт под названием «Эпикор», который значительно **увеличит производительность труда на предприятии**. К примеру, пакет документов будет обрабатываться в электронном виде еще на начальной стадии. Логистика станет прозрачной, быстрее будут решаться вопросы отдела продаж, бухгалтерии. Завершить эту программу мы планируем в будущем году.

Компания «БЭМП» активно участвует в тендерах, основанных на **комплексе работ «под ключ»** - проектирование, поставка, монтаж, пусконаладка.

Комплексный подход удобен прежде всего заказчику, он перспективен и для нас. Время от времени привлекаем организации в регионах Урала и Сибири, берем их на субподряды.

- В заключение вернемся к формуле успеха «БЭМП»...

- В первую очередь – это **планомерные инвестиции** в производство. Мы видим, что они себя оправдывают. Гибкий подход к требованиям заказчиков (в том числе и **нестандартным**), нацеленность на результат, стремление к минимизации сроков производства, поставки, наладки оборудования. Использование **только качественных комплектующих**.



И конечно, **наш коллектив - главный ресурс** одного из наиболее стабильных, динамично развивающихся предприятий электротехнической отрасли – цель которого выйти на ведущие позиции, достичь высокого качества выпускаемой продукции и услуг, быть компанией избранной клиентами и партнерами.

- Дамир Фаритович, редакция благодарит Вас за содержательный и интересный разговор.

Подготовил Алексей Спрудэ

БЭМП  [®]
ПОЛНЫЙ ЦИКЛ ПРОИЗВОДСТВА
ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ