



«Славич» идёт на прорыв

Если бы ещё два года назад им сказали, что сегодня больше всего на свете они будут озабочены конкурентной деятельностью западных фирм, никто не поверил бы. Конкурировать с «Кодаком?»

В общем, подобные перспективы казались нереальными. Конечно, ведущее предприятие отрасли со славной полувековой историей, исправно поставлявшее стране цветную и чёрно-белую фотобумагу, магнитные ленты, кассеты, фотографические стеклянные пластинки, не оставлявшее своими заботами армию, лелеяло кое-какие мечты о выходе на внешний рынок. Но не настолько честолюбивые.

Жизнь, правда, рассудила иначе. С небольшой поправкой. Не мы ринулись завоёвывать Запад товарами, а он нас.

В неразберихе экономической реформы, когда часто необдуманно рушилось то, что не имело смысла ломать, «комки» быстро наводнились привозной продукцией. Покупатель наконец-то получил возможность сравнивать. И это нормально. Либо тот же «Кодак» с его качеством высочайшего класса, надёжностью, отличным сервисным обслуживанием и благородным имиджем популярной торговой марки (что при подведении общего баланса стоит больших денег), либо...

Отечественный производитель, как всегда, предлагал традиционное российское качества и ассортимент (не будем уточнять, какие именно), подкреплённые значительной дешевизной товара и его доступностью в пределах ближайшей секции «Культтоваров». В принципе, за счёт этого можно было удержаться на плаву.

Однако парадоксальная российская непредсказуемость перечеркнула и эти планы. Из-за паралича товаропроводящей сети, развала системы оптовых поставок отечественная продукция оказалась заблокированной, исчезнув с прилавков с такой же стремительностью, с какой появилась на них продукция импортная. И тогда в Переславле-Залесском со всей отчётливостью осознали: если в ближайшее время не удастся занять свою нишу на рынке сбыта, он будет потерян навсегда.

Поняли и другое — в борьбе за покупателя самым сильным аргументом являются только потребительские свойства самого товара.

Перестройку идеологии экономического поведения на «Славиче» начали с изменения модели управления производством. Прежде всего собрали силы для мозговой атаки, образовали научный центр, работающий над проблемами «ноу-хау», инновационную компанию.

«Под идеи» привлекли инвесторов. Создали сеть дочерних акционерных обществ, предоставив финансовую и юридическую самостоятельность цехам и заводам, входившим в объединение. Те, в свою очередь, получили право учреждать собственные фирмы и малые предприятия.

Нужно отдать должное генеральному директору «Славича» Ивану Филипповичу Анюховскому: одним из первых почувствовавший вкус экономической свободы (объединение в 1990 году стало акционерным обществом), он прекрасно понимал, на что способен человек с развязанными руками. Он сознательно придавал «Славичу» черты крупной разветвлённой холдинговой компании, концептуально и стратегически работающей по направлениям прорыва.

Важно то, что система за короткий срок дала отдачу. И ощутимую. Выразилась она в существенном прогрессе технических параметров продукции. Так, всего за один год в производстве цветной фотобумаги её светочувствительность была повышена в сто раз по сравнению с ранее выпускаемыми образцами.

*Власова, О. «Славич» идёт на прорыв / О. Власова // Комсомольская правда. — 1993. — 21 августа (№ 153). — С. ?.

Появились новые марки фотобумаг, полученных на триаде цветообразующих (гидрофобных) компонентов нового поколения — «Колорит-1», «Колорит-2», «Коралл». Все они обладают улучшенной колористикой, высоким уровнем контраста, повышенной светочувствительностью.

— Тем не менее, качество — лишь одна сторона дела, — считает директор АО «Фотоцвет» Е. К. Кумарин. — Собственная дистрибьютерская сеть — вот что нам нужно, чтобы решить проблему качества на новом уровне. Необходимо создавать фирменные сервисные центры в том виде, в каком они существуют во всём мире. В каждом крупном городе должна действовать лаборатория или мини-лаборатория по обработке фотоплёнки, сбору серебра и так далее. Кстати, цена печати одного цветного снимка на бумаге «Славича» составляет 150 рублей. Дистрибьютеры западных фирм берут за свои услуги свыше тысячи. Так что сервис «Славича» должен пользоваться широким спросом, занятие это выгодное. Мы же готовы рассмотреть любые заинтересованные предложения коммерческих структур, предприятий бытового обслуживания, фотографов-профессионалов о возможном сотрудничестве в этой области.

Почти одновременно удалось добиться прорыва к мировому стандарту качества и на другом направлении — в производстве компактных аудиокассет. В последних числах июля на «Славиче» была пущена итальянская автоматическая линия производительностью 24 миллиона штук кассет в год. С нескрываемой гордостью показывали заводчане новое оборудование. Порадоваться есть чему: переславские кассеты С-60 теперь неотличимы от фирменных. Их приятно взять в руки — нарядная упаковка, современный дизайн. Прочие параметры придирчиво проверялись в Италии более чем по пятидесяти позициям и доказали своё соответствие мировым стандартам. В итоге кассеты получили собственный штриховой код мировой системы кодирования товаров.

Ну, а о последней новинке «Славича» следует сказать особо, ибо здесь переславцы совершили подлинную революцию в своей области. Высокая технология, «ноу-хау», завтрашний день науки — называйте это как хотите: любые эпитеты справедливы. Как и всё гениальное, переславское чудо поражает простотой. Обыкновенный «дипломат», но с секретом. И с каким! Да-да, это чудо свободно помещается в чемоданчике. Система экспресс-рентгена, разработанная местными учёными, позволяет за 2 минуты на свету, без проявителя и при минимальной дозе облучения, в 5—8 раз меньше обычной, получать сухой коричневый рентгеновский снимок, фотографические характеристики которого соответствуют традиционным рентгеновским снимкам.

Не будем утомлять читателя техническими подробностями. — Доктор химических наук Александр Михайлович Недув элегантен и точен в движениях, демонстрируя возможности своего детища. — Скажем лишь, что эффект достигается за счёт применения новой химии. Остальное просто: негатив, специальная паста, маломощный источник рентгеновского излучения либо любой стационарный (можно — портативный, работающий от сети или от автомобильного аккумулятора), и снимок готов. Научиться обращению с процессором можно за полчаса.

Система экспресс-рентгена незаменима в травматологии, военно-полевой хирургии, в широкой медицинской практике для диагностики заболеваний, в дефектоскопии, криминалистике. Она уже нашла применение в ряде российских клиник.

...То упорство и трезвая безошибочность, с какой переславцы штурмуют вершины доселе неведомого бизнеса, тараном входя на рынок, соглашаясь только на большее, никак не на меньшее, вызывает глубокое уважение.

— Фотохимия — наукоёмкая отрасль, золотой запас отечественной индустрии, — сказал мне на прощание И. Ф. Анюховский. — Растерять его легко, воссоздать заново — невозможно. И мы боремся, как можем, за перспективы, достойные своего дела. Но хотелось бы, чтобы мы не оставались одинокими в этой борьбе. Поэтому ждём от руководства страны разумных протекционистских мер по защите российского производителя. В остальном выдюжим.

Также напечатано: *Власова, О.* «Славич» идёт на прорыв / *О. Власова // Славич.* — 1993. — 3 сентября. — С. 3.