

От редакции. Аналитик журнала «АС» Юрий Жестин по-своему взглянул на отношения между чебоксарским ОАО «ЗЭиМ» и чешской компанией ZPA «Реску» — тех самых, о которых идет речь в двух предыдущих материалах.

Это любовь!

Ю. Жестин

«All you need is love»
Beatles

Жили-были два завода. И похожи были они по многим параметрам: телом, душой и даже продуктами своей жизнедеятельности. Как-то раз они встретились — и полюбили друг друга.

А что вы улыбаетесь? Заняться бенчмаркингом двум компаниям — то же самое что двум людям заняться любовью. Ну подумайте, в каком еще случае один человек так вот открыт перед другим весь, с головой и с потрохами? Что-что вы говорите? При вскрытии в морге — с потрохами? Фу! Впрочем, смерть или там банкротство — тема тоже интересная, но об этом как-нибудь в следующий раз. А сейчас вот о чем для начала.

Всё, что многоуважаемые собеседники наговорили друг другу и недоумевающим слушателям, можно по большому счету сократить буквально до нескольких слов. Таких, например: «О люди, люди! Возлюбите друг друга!» Призыв, конечно, банален, но от этого не менее насыщен. Уже третье тысячелетие призывают нас к любви с небес, с амвонов и даже с трибун, да только всё не в прок. И в сердце зло всегда отыщет уголок, как удачно заметил один русский поэт¹.

Ну, вот и еще раз призвали. Нас. К бенч... короче, к любви. Прислушаемся?

Как пояснил другой русский поэт, тема любви и смерти неисчерпаема.² (Взять хотя бы те же потроха...) Но, увы, не эта вечная тема беспокоит нас здесь, нет, не эта. Гораздо более приземленные вопросы волнуют наш кипящий разум, несколько возмущенный некоторым лукавством многоуважаемых собеседников. Как будто не знают они, что порою случается от любви! А ведь даже ежику известно, что от любви... Что-что вы говорите? Ну да, и дети тоже, правильно, только мы чуть о другом. Семьи еще от любви часто бывают! То есть, иногда сначала — дети, потом — семьи, но чаще всё же наоборот.

От бенчмаркинга тоже может случиться нечто подобное. Не верите? Тогда давайте проанализируем ситуацию поподробнее. Чебоксары с Печками конкуренты, спору нет. Люди, любовью позанимавшись, тоже потом не всегда и не во всем согласны бывают. Любовь — любовью, а денежки — врозь. Ну и что, что «конкуренты»? Да, продукция схожа и применяется примерно в одних и тех же системах. Зато рыночные позиции — то у них совсем разные! И на фундаменте этого очевидного факта можно выписать

¹ У Крылова чуть иначе, но не важно...

² Поэт по имени Игорь Губерман сказал так: «В любви и смерти нелегко исчерпать тему, я не плевал в портрет вождя, поскольку клал на всю систему»

совсем иную сюжетную линию взаимоотношений наших героев, партнеров по... бенчмаркингу.

Видно, что Печки стремятся приручить российского покупателя, приучить его к своей продукции. Но даже энергичная вездесущность Сергея Неповима³ не сразу сдюжит с грузом инерции нашего рынка приводов. Ну не доверяем мы прямо вот так сходу новым именам! Все же давно известная марка и перевариваемая десятилетиями доля рынка — это серьезный аргумент. Чтобы ускорить процесс, Печкам нужно либо действовать так, как действует в таких случаях еще один общий конкурент наших героев, немецкая Аума: создавать здесь полнокровный филиал с ремонтной и складской базой. Либо — есть другой путь, можно договориться с кем-нибудь из участников рынка и воспользоваться уже существующей инфраструктурой продажи и обслуживания, ориентированной на тот же потребительский сегмент. А заодно и брэнд сменить специально для российского рынка. Тут мы совершенно безвозмездно и ничуть не мудрствуя лукаво предложили бы якобы зодиакальное «Овенс»⁴.

Теперь догадайтесь, у кого в России имеется требуемая Овенсу инфраструктура? Однозначно!

ЗЭиМ, в свою очередь, не менее активно, хотя пока, пожалуй, менее продуктивно пытается осваивать рынок европейский. Причем, судя по всему, это один из элементов стратегии его развития. Подтверждением тому — и высказывания С.И. Ляпунова о пользе освоения экспортных операций, и появление в Valve World статьи под названием «ЗЭиМ — надежный партнер из России»⁵. Ах, как пригодился бы ЗЭиМу хороший, грамотный гид по просторам многоязычной Европы, которая не слишком-то доверяет пока марке «мэйд ин Рус». И хорошо бы еще, чтобы гид этот хотя бы немножко понимал, на каком тяжком наследии... Ну, то есть, лучше бы найти кого-нибудь из Восточной всё-таки Европы.

Понятно? Читаем дальше. Итак, между нашими героями, как это часто бывает в романах, случилась любовь... ну, то есть, бенчмаркинг. Теперь они знают друг друга куда лучше, чем до этого интимного акта. Знают технологические возможности, даже в какой-то мере конструкторские тонкости, знают проблемы и сильные стороны друг друга. И — на закуску — знают они еще про некую третью силу, про не называемую прямо, но и не отраженную пока угрозу, то есть, про того самого третьего, без которого не обходится ни один приличный роман.

³ Представитель ZPA «Реску» в России.

⁴ Oven (англ.) — печь.

⁵ «ZЕiМ — a reliable partner from Russia», Valve World №2, February 2006, с. 37.

А теперь предположим, просто предположим на минутку, не боле, что герои наши договорились не только о бенчмаркинге. А взяли да объединили каким-то образом свои мощности. Ну, гляньте, что получилось? Как? Нравится? А нам вот кажется, что такой игрок на рынке приводов был бы куда более сильным и конкурентоспособным, чем оба ныне действующих! И тот самый неназванный третий... Ау, конкурент? Ау, не страшно тебе? Не проняло еще настоящего, до самых потрохов, ау? В любви ведь, знаешь ли, ау, третий – лишний!

Да, да, конечно, любовь не всегда заканчивается браком. Она иногда даже бывает несчастной. И всё же... Всё же любовь – это главное в жизни. Ибо лишь она стремится нас ввысь, к небу, к солнцу, к успеху большому и настоящему, в пусть вряд ли достижимое, но несомненно светлое будущее...

Эх, как хочется сказать на прощанье что-нибудь такое, чтобы вон там защемило, а вот тут, наоборот, от-

пустило наконец! Уступим-ка мы слово куда более талантливому современнику и соплеменнику нашему Александру Кабакову⁶:

«А оно снова там, вверху, бешеное, рыжее, и всё злее раскаляется к закату.

Толкнуться, подпрыгнуть, поймать дуновение...

Тянет к себе беспощадное светило, вытягивает в себя, или, может, само вытягивается, входит в грудь, жжет слева.

... а вместо сердца пламенный... стремим мы полет...

Прекрасен закат, полыхает небесное пламя, и тает воск. Не долетим.

Но лететь-то есть смысл только туда, вот в чем дело.»

Вот в чем дело!

А они заладили: бенчмаркинг, бенчмаркинг...

⁶ А. Кабаков, последние строки рассказа «Восходящий поток», написанного, очевидно, после посещения одного из курганских арматурных заводов.