



Логистика по-амстердамски

Людмила Бородина

26 октября 2008 года из Иркутска в Амстердам отправилась группа слушателей программы

МВА. В течение недели им предстояло побывать на нескольких голландских предприятиях, узнать об их особенностях и конкурентных преимуществах. Помимо того, иркутян интересовало, как чувствует себя европейский бизнес в условиях экономического кризиса. О том, чем удивили их Нидерланды, некоторые из участников поездки рассказали журналу «Мастер».

— Самое большое впечатление на меня произвели сами голландцы, — призналась Татьяна Федорова, АО «Управляющая компания «ВостСибСтрой». — Это патологические трудяги. Не было им дано природой особых богатств, но они смогли на 100 процентов использовать имеющиеся возможности.

— У них есть способности к бизнесу, — соглашается Андрей Святошенко, директор ООО «Торговый Дом «Сольдо». — При этом они чувствуют себя нормально только тогда, когда нажили деньги своим трудом. Отсюда и традиция жить открыто — ведь все заработано честно. Это другой уклад жизни и совершенно иная философия. Во главе угла ставится бережливость, оптимальное использование ресурсов, щепе-

тильное отношение к природе. У меня сельхозобразование, поэтому было очень интересно видеть, что каждый пяточок земли в этой стране используется рационально. И, конечно, меня потрясло знакомство с цветочным бизнесом — его масштаб, глобальность логистических процессов — ведь на цветы из Голландии поступают заказы со всех концов света. Первый раз в жизни я побывал на фабрике орхидей всемирно известной цветочной фирмы FLORA HOLLAND — никогда этого не забуду. Море цветов. Но все автоматизировано — огромную теплицу обслуживают всего два человека. Международный аукцион цветов CLOCK произвел еще более сильное впечатление. Поражает, насколько все грамотно организовано, как четко работает, и сколько вместе с тем тратится усилий, сколько вкладывается труда. Первую фуру загружают уже в 4.50 утра, затем — следующая, следующая... К полудню первая партия цветов уже прилетит в другие страны и окажется на прилавках. Кстати сказать, мало кто обращает внимания на кризис и вообще говорит о нем, все заняты своим делом.

— Когда мы спросили у хозяина цветочной фирмы, не боится ли он кризиса, то услышали в ответ, что европейский бизнес — это бизнес семейный, и он в гораздо меньшей степени пострадает от негативных процессов, происходящих в мировой экономике. Ведь это, как правило, не очень большое производство, и если что-то меняется, они быстро перестраиваются, — дополняет Татьяна Федорова. — Что же касается меня, то самым интересным мне показался день, посвященный альтернативным источникам энергии. Мы посетили парк ветряных генераторов, а также завод по их производству и познакомились с опытом работы фирмы Hexion, использующей энергию ветра. Должна признать, что давно интересуюсь этой темой, уверена — это пер-



спективное направление в энергетике. Только не знаю, для нашей ли страны. В Нидерландах весь бизнес основан на человеческом факторе, уже при разработке бизнес-плана заложена социальная составляющая. Люди там очень трепетно относятся к богатствам природы — и не на словах, а на деле. Там альтернативные источники энергии — не предмет бесконечной говорильни, а уже действующие технологии! Они работают, приносят доход. А жители страны не тратят энергию бездумно, наоборот, они ее экономят: в 18.00 гаснет свет в магазинах, закрываются жалюзи — все трудяги отправляются спать. Чтобы с первыми лучами солнца вновь приняться за работу. Этот бизнес поддерживает и государство. Направляет на его развитие крупные денежные средства, снижает налогообложение предприятий, занимается пропагандой рационального использования природных богатств. Выделяет гранты университетам, чьи научные разработки способствуют развитию этой отрасли. Может, поэтому благосостояние жителей Нидерландов из года в год растет.

Генеральный директор ООО «ВысотРемСервис» Роман Константинов и его жена Наталья, работающая архитектором в «ИркутскГражданПроекте», сразу обратили внимание на свою профессиональную сферу — строительство. После посещения фирмы VEERHUIS BV и знакомства с их продукцией — домиками на воде — у иркутян появилось немало замечаний.

— Не сказал бы, что технология, с которой мы познакомимся, нова. Она известна и в России, но не применяется у нас из-за того, что наши люди больше склоняются к капитальному строительству. А пенопласт — материал недолговечный, — поясняет Роман Константинов. — Тем не менее, было интересно посмотреть, как устроен этот семейный бизнес,

ведь они предлагают весь комплекс услуг: от оборудования до возведения самого домика.

— Да, к такой продукции можно относиться критично, однако владельцу этого бизнеса все же надо отдать должное, — считает Наталья Константинова. — Пока наши сидят и вздыхают — делать или не делать, европейцы зарабатывают. Вот он взялся и делает, и находит, кому свою продукцию продавать.

У слушателей МВА нашлось время и для экскурсий, и для самостоятельного знакомства с городом. Главным героем их рассказов стал Амстердам.

— Своими глазами увидеть производство деревянных башмаков, побывать на фабрике бриллиантов, сходить в музей Ван Гога — это дорогого стоит, — уверена Лариса Федотова, финансовый директор фирмы «САВА». — Все наши были в восторге. Нам даже удалось посмотреть, как делают настоящий голландский сыр!

Но главным результатом поездки все прошедшие стажировку называют опыт общения с голландскими бизнесменами.

— Руководители предприятий, на которых мы побывали, рассказывали нам о стратегии бизнеса. А профессора Константинов и Кузаков помогли разобраться в бизнес-моделях этих компаний. Был бы у нас доступ к этой информации, смогли бы мы вообще увидеть все то, что увидели, не учась на МВА? Конечно же, нет. Поэтому я очень доволен, что поехал на эту стажировку. Это чрезвычайно полезный опыт, — резюмирует Андрей Святошенко. — Что бы я смог перенять, возможно, внедрить здесь, в своей компании? Прежде всего — отношение к делу, к персоналу. Надеюсь, через несколько лет мы сможем двигаться в том же направлении, что и голландцы сегодня. **M**