

# РОССИЯ + ФРАНЦИЯ

Специальный проект, совместно с BusinessFrance

## Прагматический оптимизм

Элизабет Пьюиссан: «Все больше французских компаний приходят к локализации производств в России»

Торгово-промышленный оборот между Россией и Францией за последние 15 лет вырос в несколько раз. Причем, в отличие от начала нулевых, сегодня эта республика перестает ассоциироваться только с парфюмерной и фэшн-индустрией, все больше высокотехнологичных предприятий выходит (или планируют выйти) на российский рынок. О том, как сказались спад в экономике России на взаимоотношениях двух стран, и, главное, почему так актуальна сегодня локализация производств в РФ «Промышленному еженедельнику» рассказала руководитель Представительства по Торговле и Инвестициям Посольства Франции в России Элизабет Пьюиссан.



— Госпожа Пьюиссан, какова динамика торгово-экономического сотрудничества России и Франции?

— Результаты сотрудничества между Россией и Францией я оцениваю как прекрасные. Если сравнить 2000 и 2014 годы, то экспорт французских товаров в Россию вырос в четыре раза, импорт товаров из России увеличился в три раза. Правда, в первой половине текущего года обороты немного снизились, в первую очередь за счет сокращения поставок транспортных средств (самую существенную роль тут сыграло снижение поставок у Airbus). Также уменьшились торговые обороты в сфере машиностроения, химической и фармацевтической промышленности и, конечно, в сельском хозяйстве — здесь ситуация

ухудшилась в связи с вводом российских санкций. Но интересно, что экспорт автомобилей из Франции вырос. Похоже, французские машины у вас популярны!

В основном, мы покупаем у вашей страны нефть и газ, а поставляем самые разные группы товаров: максимальные доли рынка занимают авионавигация (не только самолеты, но и запчасти — например, для самолета Сухой Суперджет 100), автомобильная промышленность (да, Peugeot собирают в России, но запчасти и оборудование также частично производят у нас) и фармацевтика (многие фармпредприятия, такие как Sanofi и Servier, уже открыли или открывают производства в России). Еще один перспективный сегмент рынка — одежда, косметика, парфюмерия и SPA-

уход: здесь у нас лидирующие позиции. Но не стоит относиться серьезно к стереотипу, что наша страна — это лишь мода и искусство. Мы поставляем в РФ огромное количество инновационных продуктов.

— Политика заметно мешает развитию бизнеса?

— Из-за сложившейся политической и экономической ситуации французские производители, имеющие давние связи с РФ, конечно, ощутили удар, связанный с вводом санкций. В первую очередь, пострадал сектор АПК. Недавно я встречалась в Бордо с крупными производителями овощей и фруктов, спрашивала, как переживают эту ситуацию. Они настроены оптимистично, и убеждены, что в течение года-двух вернутся на российский рынок и вернут свои позиции, поэтому не обрывают связи с российскими коллегами. Мы тоже на это надеемся...

Во всех остальных секторах экономики французские предприятия продолжают проявлять активность. В этом году мы вместе с профильными компаниями посетили больше 20 российских городов: в Казани провели мероприятие по здравоохранению, в Краснодаре принимали участие в «ЮАГРО», в Тюльяти и Ульяновске обсуждали перспективы авионавигации и автомобилестроения, т.д.

Я думаю, в таких сегментах, как инженерные коммуникации, энергоснабжение, транспорт, туризм Россия остро нуждается в иностранных технологиях. Французские компании очень хороши в вопросах инфраструктуры. Поэтому сюда пришли Total, EDF, Alstom, Leroy-Merlin, отельеры Accor, т.д.

— Могли бы вы привести конкретные примеры французского участия?

— Французские предприятия хорошо зарекомендовали себя при подготовке Олимпийских игр в Сочи. Примерно 20 наших компаний участвовали в подготовке к зимней Олимпиаде — Abest, Luptiplan, TAS, Dianeige и др. Они поставили генераторы снега, лавинозащитное оборудование, и т.д. Одним из ключевых партнеров мероприятия стал крупнейший мировой производитель транспортных систем канатных дорог — компания Roma.

Французский бизнес также проявляет большую активность в подготовке строительства и реконструкции аэропортов. Мы знаем, что эта проблема особенно актуальна в России в преддверии ЧМ-2018, и нашим экспертам есть, что предложить по этому поводу.

Французская ассоциация предприятий авиационной индустрии ProAvia очень заинтересована в сотрудничестве, ее руководство и члены (Aéroports de Paris, Bureau Veritas, EGIS, Safran, и другие) регулярно встречаются с управляющими компаниями российских аэропортов, которым предстоит модернизация. Уверена, они будут вносить свои предложения и по ростовскому хабу.

Но это не все, над чем французский бизнес готов работать в преддверии мундиала. Скоро мы будем принимать Евро-2016, можем поделиться хорошим опытом в плане технологий, транспортного обеспечения, безопасности, продажи билетов и т.д. Пока еще рано говорить о французских компаниях, которые примут непосредственное участие в подго-

товке к Чемпионату мира в России, но их представители приходят на все мероприятия, посвященные предстоящему событию.

— Какие сегодня наиболее важные задачи приходится решать?

— Сегодня Представительство по Торговле и Инвестициям Посольства Франции в России работает, в частности, над тем, чтобы разъяснить французским компаниям: то, что они читают в газетах по поводу экономики России — только часть истории, нужно узнавать больше о возможностях рынка. Да, спад чувствуется, но это не значит, что здесь больше



нечего делать. В ближайшей перспективе все может быть сложно, но в среднесрочном периоде экономика должна восстановиться. Ваша страна богата ресурсами, здесь много грамотных людей, поэтому все наладится. В ноябре мы ездили в Бордо, Лион, Руан и Гренобль и объясняли местным бизнесменам, насколько значимым остается для нас партнерство с Россией, что надо быть готовыми к моменту выхода из рецессии. Нет смысла сейчас приостанавливать работу с российскими партнерами, урезать бизнес — завтра ситуация изменится в лучшую сторону! Я еще ни разу не слышала от французских предпринимателей, что они собираются уходить из РФ.

Более того: все больше и больше компаний приходят к выводу, что нужно локализовать производство в России, нужно быть ближе к основным рынкам. Один из удачных примеров локализации — компания Maisadour, которая занимается производством семян. Их бизнес здесь идет прекрасно, они расширяют свое предприятие в Краснодарском крае, и им очень нравится тут работать. Такая же история с известным брендом Bonduelle и производителем оборудования для агроиндустрии Soufflet. Сегодня такие гиганты, как концерны Renault и Peugeot, поставляющие запчасти частично из-за рубежа, также задумываются о собственном производстве деталей в России. Не отстанут и фармацевтические компании, которые продумывают сейчас проекты локализации. Многие пока не хотят оглашать свои планы на этот счет, но могу вас уверить, что они у французских предприятий есть.

## На пике инноваций

Новое решение LASELEC в области очистки пресс-форм



LASELEC, французская компания-лидер в области лазерной промышленности, признанная во всем мире, разрабатывает и производит высококачественные машины, используемые в высокотехнологичных промышленных секторах: авиация, аэрокосмическая промышленность, железнодорожные дороги, автопром, полимеры. LASELEC представляет сегодня свое последнее изобретение: MLC-500, эффективную альтернативу традиционным процедурам очистки инжекторных пресс-форм для обработки резины и полимеров.

Уже в течение многих лет в различных секторах разрабатываются лазерные технологии. Недавно именно эти технологии были адаптированы и применены для очистки промышленных пресс-форм. До сих пор использовались два способа очистки: ультразвуком (ванны) и сухим льдом или песком (проекторный). Способ ультразвуковой очист-

ки оказался очень затратным, загрязняющим окружающую среду и трудоемким. Что касается проекционного метода очистки, он очень шумный и подразумевает высокие затраты на расходные материалы, которые очень плохо хранятся.

При использовании лазерной системы очистки MLC 500 эти недостатки устранены: преимущество лазера в том,

что он надежный, быстрый, безопасный и экологически чистый; эта система окупается за короткий период.

Система MLC-500 дает значительные преимущества касательно качества и четкости очистки: лазер позволяет очистить плоские, вертикальные и наклонные поверхности, в том числе сложной формы. Экономии времени: лазерный луч может перемещаться со скоростью 50 мм в секунду, тем самым сокращая время очистки. Пресс-формы могут также быть очищены в горячем состоянии не ожидая их охлаждения, что дает возможность их использовать сразу после очистки без потери температуры. Цикл очистки быстрее в четыре раза, чем при других методах.

С помощью DXF-файла графических данных пресс-формы, система MLC-500 автоматически программирует траекторию лазера. Незначительный затрат: система MLC-500 способствует значительному приросту производительности и работает исключительно на электричестве, не требуя дополнительных расходных материалов. Небравный процесс, не загрязняющий окружающую среду, не имеющий в своем составе стирматоров и добавок и не требующий дополнительных средств защиты. Частицы, образовавшиеся после лазерной

очистки, удаляются с помощью фильтра с активированным углем, который также удаляет запахи. Система отличается бесшумным режимом работы.

Высококачественные приборы LASELEC не требуют особого и дорогостоящего техобслуживания. У компании есть горячие линии обслуживания по всему миру, она предлагает своим клиентам выгоды: экономии времени, т.к. всегда располагает необходимыми запасными частями. Предлагаются также специальные тренинги для пользователей либо в офисе компании, либо на сайте.

Более 80% товарооборота LASELEC осуществляется за рубежом. Всемирная сеть филиалов, дистрибуторов и партнеров дает возможность доступа всем пользователям оборудования LASELEC к эффективному сервисному обслуживанию на всех континентах. Уже накопив солидный опыт, компания расширяет свою международную деятельность, отвечающую требованиям и специфике мировых рынков. Внимание LASELEC сосредоточено на Китае, в связи с чем в январе 2015 года в Шанхае был открыт филиал компании, на Европе, где компания находится в стадии поиска партнеров и дистрибуторов.

## French Tech в России

Тьерри Селерин: «Мы постоянно позиционируем Москву как мегаполис с повышенной концентрацией web-активности, что, несомненно, привлекает французских специалистов».

На вопросы о программе работы French Tech в России отвечает Тьерри Селерин — специалист по новым технологиям, президент комитета по маркетингу и PR Франко-российской ТПП в Москве. В 2009 году Тьерри основал агентство E-Reputation Buzzfactory. А с ноября прошлого года он управляет российским офисом французского стартапа, специализирующегося на размещении различных рекламных роликов на самых востребованных интернет-сайтах в команде «Teads technologies». Тьерри Селерин также является одним из основоположников инициативы French Tech в России.

— Господин Селерин, какие темы вы считаете наиболее перспективными и актуальными для инициативы French Tech в России?

— За последние 15 лет во Франции появилось большое количество успешных стартапов, особенно в электронной коммерции, ритейле, логистике. И я уверен, что



моя страна сегодня обладает огромным опытом в вопросах не только технологий, но и цифровой индустрии, которым смогут воспользоваться многие. Именно сейчас очень важно показать России и миру, что Франция позиционирует себя как крупного игрока в экономике завтрашнего дня благодаря инновациям и уникальным технологиям.

— Какие мероприятия запланированы в рамках French Tech в России?

— Много всего. Например, в июне мы планируем конференцию по электронной коммерции «E-days Ecommerce

conference-2015». Также в июне мы готовим проведение мероприятия в отрасли розничной торговли «E-days Innovation & future of retail».

— Планируется ли создание портала о French Tech на русском языке?

— Конечно. Я думаю, что в самое ближайшее время необходимо запустить сайт «Moscow French Tech Hub» в русской, английской и французской версиях для того, чтобы рассказывать о наших мероприятиях, познакомить с участниками, держать всех в курсе наших новостей, исследований, анализа рынка. Важно, чтобы контент был общедоступным.

— Чем привлекателен российский рынок для французских компаний?

— Для ответа на этот вопрос необходимо учитывать многие факторы. Возьмем, к примеру, количество пользователей интернета. В России это около 70 млн человек, то есть больше, чем в любой другой стране Европы. Мы постоянно позиционируем Москву как мегаполис с повышенной концентрацией web-активности, что, несо-

мненно, привлекает французских специалистов. Подобная концентрация позволяет централизовать деятельность любого стартапа. Где, как не в Москве, у иностранной компании есть возможность для знакомства с крупными игроками локального рынка? Также открою вам один секрет. В России до сих пор достаточно слабая конкуренция или ее полное отсутствие в нишевых IT-сферах. Поэтому именно здесь мы видим краткосрочные и среднесрочные перспективы развития.



## Интеграция технологий

Стефани Морлей: «Цель проста: поощрять местных французских предпринимателей, инициировать проекты и участвовать в них для ускорения развития стартапов в России»

О глобальной инициативе French Tech, а также о мероприятии French Tech Tour, которое состоится в июне 2015 года в Москве, рассказывает руководитель департамента новых технологий в Представительстве по торговле и инвестициям при Посольстве Франции в РФ Стефани Морлей.

— Госпожа Морлей, что такое French Tech?

— В конце 2013 года Флёр Пелерен, бывший министр по средним и малым предприятиям, инновациям и цифровой экономике Франции, а в настоящее время — министр по культуре и коммуникациям, стала основоположником глобальной инициативы French Tech. Эта инициатива станет движущим фактором, если хотите, локомотивом в развитии стартапов с высоким потенциалом и во Франции, и за ее пределами, а также сможет повысить привлекатель-



ность самой Франции в глазах иностранных инвесторов.

— Кто сейчас на уровне правительства курирует инициативу French Tech?

— Сейчас проектом на уровне правительства занимается Аксель Лемер, госсекретарь по цифровым технологиям Франции. В этом году под брендом French Tech мы хотим объединить участников инновационной и цифровой экосистемы как во Франции (9 крупнейших городов Франции уже отмечены знаком качества French Tech), так и за рубежом (запуск процесса получения знака качества French Tech Hub прошел в конце января 2015).

— Судя по всему, в инициативе French Tech задействовано французское правительство. Не могли бы вы рассказать об этом более подробно?

— Совершенно верно. Это, в первую очередь, правительственная инициатива, которую мы полностью поддерживаем. В основе French Tech лежит желание мобилизовать государственные организации за рубежом, например, Представительство по торговле и инвестициям при Посольстве Франции в РФ, и част-

ные структуры. Это могут быть как отдельные французские предприниматели, так и большие структуры, российские филиалы французских компаний, венчурные фонды, инкубаторы. Подобное сотрудничество, на мой взгляд, поддержит рост и развитие французских стартапов, которые имеют большой потенциал на международных рынках, и повысит привлекательность Франции для иностранных предпринимателей и инвесторов.

— Каким образом вы планируете реализовать задуманное?

— В 2015 году уже будут видны результаты проекта, в том числе — создание в России French Tech Hub и проведение знакового мероприятия French Tech Tour в России (июнь 2015 года).

В последние месяцы я провела много встреч с подрядчиками, крупными игроками рынка, французскими и российскими инвестиционными фондами, чтобы объяснить им само понятие French Tech

Hub. У французских компаний есть отличный опыт в области цифрового маркетинга. Некоторые из них функционируют в Москве более 10–15 лет, другие — всего год и обязательно хорошо знают друг друга, но разделяют общее стремление поделиться опытом, наладить контакты и развивать свой бизнес. В начале года я встречалась с самыми влиятельными профессионалами и предлагала сотрудничество с French Tech Hub.

Цель French Tech Hub проста: поощрять местных французских предпринимателей, инициировать проекты и участвовать в них для ускорения развития стартапов в России, а также помогать сотрудничеству между французскими и российскими экосистемами.

Я уверена, что с помощью French Tech Tour французские стартапы смогут познакомиться с российской IT-экосистемой через тренинги и семинары, встретиться с потенциальными партнерами и клиентами и представить свои решения венчурным

фондам во время двух знаковых мероприятий — Skolkovo Start up Village и Edays.

В общей сложности порядка 10 французских стартапов будут выбраны экспертами на основе заявок, а затем их решения будут представлены жюри, состоящему из крупнейших игроков российского бизнеса (Yandex, MTC, Ozon, Mail.ru), которые смогут убедиться в привлекательности французских стартапов как точки зрения внедрения технологий, так и перспективности инвестиций.

