

&
ВЕДОМОСТИ

20 лет
CCI FRANCE RUSSIE
ФРАНКО-РОССИЙСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА



Россия – Франция:

продолжительное сотрудничество –
основа для будущего

16+



Дорогие друзья!

Двадцать лет назад была создана Ассоциация «Клуб Франция». Преобразовавшись затем во Франко-российскую торгово-промышленную палату (CCI France Russie), она продолжает находиться в центре экономических и торговых отношений между двумя нашими странами. И сегодня мы отмечаем 20-летие замечательного пути, пройденного французскими компаниями в России. Я хотел бы поблагодарить всех тех, кто начиная с 1997 г. помогал работе и способствовал успехам CCI France Russie. Также я приветствую все входящие в CCI France Russie 450 компаний, благодаря которым экономическое сотрудничество стран стабильно и успешно развивается. Кроме того, хочу выразить свою благодарность сотрудникам палаты, эффективность работы которых позволяет успешно реализовывать так много проектов.

CCI France Russie по праву может гордиться пройденным путем. Ее активная работа в течение 20 лет и созданная сеть деловых контактов позволяют смотреть в будущее с полной уверенностью.

Верная своим обязательствам по защите интересов франко-российского бизнес-сообщества, палата будет продолжать объединять компании и привлекать в свои ряды новые предприятия для дальнейшего развития экономических связей между нашими странами.

Я искренне надеюсь, что CCI France Russie продолжит свой путь столь же успешно, как до сих пор. И поздравляю ее с днем рождения!

Патрик Пуянне,
сопредседатель Экономического совета CCI France Russie,
президент и председатель совета директоров Total



Уважаемые коллеги, друзья!

Сердечно поздравляю Франко-российскую торгово-промышленную палату с 20-летием! Это не просто серьезный взрослый возраст, это хорошая возможность с гордостью говорить об успехах и ставить перед собой новые амбициозные задачи! Очевидно, что текущий формат отношений между Россией и Западом сложно назвать оптимальным. В результате негативного влияния экономических санкций мы стали свидетелями падения товарооборота между нашими странами, снижения инвестиционной активности и взаимного доверия со стороны участников рынка. Но несмотря на неблагоприятные внешние условия, Франция продолжает оставаться для нас важнейшим стратегическим партнером. На протяжении последних двух лет объем прямых инвестиций из Франции составляет около \$2 млрд в год – по этому показателю Франция уверенно занимает 1-е место среди международных инвесторов в российскую экономику. Примерами эффективного партнерства могут служить многие проекты, в том числе крупный энергетический проект по добыче, сжижению и реализации газа «Ямал СПГ».

Я часто встречаюсь с представителями крупного французского бизнеса. Это руководители компаний, представляющих энергетический сектор, промышленность, строительство, потребительский рынок, торговую сферу. Всегда интересно услышать мнение деловых кругов о развитии двусторонних экономических отношений и перспективах двустороннего сотрудничества. Я вижу их искреннюю заинтересованность в работе в нашей стране и развитии взаимовыгодного партнерства.

Отношения между нашими странами традиционно строились на доверии и взаимоуважении, а наше партнерство имеет прочную основу и долгосрочную перспективу. Как сопредседатель Экономического совета, я верю в перспективность двусторонних отношений и буду и дальше поддерживать французские и российские компании в интересах обеих стран.

Еще раз поздравляю Франко-российскую ТПП с юбилеем и желаю ей процветания и будущих успехов в развитии экономических связей между нашими странами.

Геннадий Тимченко,
сопредседатель Экономического совета CCI France Russie,
основатель и акционер Volga Group

#MakeThingsBetter
ru.total.com

ПРИРОДНЫЙ ГАЗ – НАШЕ ДЕЛО

Мы инвестируем в природный газ, использование которого позволяет снизить выбросы CO₂ в мировом масштабе



TOTAL
Committed to Better Energy

Уважаемые друзья!

Поздравляю вас с 20-летием создания Франко-российской торгово-промышленной палаты.

За прошедшие годы палата зарекомендовала себя как действенный инструмент совместной работы деловых кругов наших стран. При поддержке палаты российские и французские предприниматели открыли для себя новые перспективные рынки, получили возможность эффективно реализовывать взаимовыгодные проекты в самых разных сферах: в сельском хозяйстве и энергетике, в промышленной кооперации и здравоохранении, в транспорте и туризме. Вы многое делаете для наращивания встречных инвестиционных потоков, создания благоприятных условий для ведения бизнеса и защиты его интересов, активно способствуете обмену профессиональным опытом и установлению личных контактов.

Уверен, что Франко-российская ТПП, объединяющая более 450 крупных компаний, будет и впредь успешно выполнять свою миссию в целях укрепления двустороннего экономического сотрудничества на благо наших стран и народов.

Желаю вам всего наилучшего.

Антон Вайно,
руководитель
администрации президента
Российской Федерации



Уважаемые коллеги!

Поздравляю вас с 20-летием Франко-российской торгово-промышленной палаты.

Франко-российская ТПП является крупнейшим объединением французского бизнеса, работающего в России, и играет важную роль в развитии экономических связей между нашими странами. При ее содействии были реализованы крупные проекты по локализации производства на территории Российской Федерации, налажена тесная кооперация предпринимателей двух государств.

Палата вносит большой вклад в расширение торгово-экономического партнерства Москвы и французских компаний. Также при ее активной поддержке российская столица наращивает плодотворное и многогранное взаимодействие с Парижем, Лионом, Марселем и другими городами республики, обменивается опытом в области современной урбанистики.

Убежден, что Франко-российская ТПП будет и впредь способствовать конструктивным бизнес-контактам и реализации взаимовыгодных совместных проектов на основе многовековых традиций дружбы и сотрудничества между Россией и Францией, Москвой и Парижем.

Желаю вам, уважаемые коллеги, крепкого здоровья, благополучия и новых достижений в работе.

Сергей Собянин,
мэр Москвы



Дорогие коллеги!

От лица Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) сердечно поздравляю все компании Франко-российской торгово-промышленной палаты с 20-летним юбилеем.

РСПП гордится своим многолетним партнерством с одной из наиболее ярких и эффективных ассоциаций международного бизнеса в России и высоко ценит ее разностороннюю деятельность, направленную на развитие и укрепление сотрудничества. Мы разделяем общие ценности и решаем схожие задачи, отстаивая интересы наших компаний, помогая их развитию и прилагая усилия для создания благоприятной деловой среды. Нас многое связывает, и мы знаем, что всегда можем рассчитывать на взаимную поддержку.

20 лет – это большой путь, и не будет ошибкой сказать, что многие позитивные перемены, произошедшие за это время, стали возможны в том числе благодаря работе компаний – членов Франко-российской ТПП.

Искренне надеюсь, что плодотворное сотрудничество между РСПП и Франко-российской ТПП будет крепнуть и развиваться, поддерживая стремление деловых сообществ двух стран к совместной работе и способствуя расширению торгово-экономических связей между Россией и Францией.

Желаю Франко-российской ТПП процветания, новых успехов и достижений.

Александр Шохин,
президент Российского союза
промышленников и предпринимателей



Искренне поздравляю Франко-российскую торгово-промышленную палату с юбилеем!

За 20 последних лет Франко-российская торгово-промышленная палата прошла большой и насыщенный серьезными событиями путь. Структура выросла до уровня крупнейшего объединения предпринимательских кругов двух стран.

Это был далеко не простой, но интересный путь. Каждый шаг на этом пути был неразрывно связан с задачами построения государственности и развития экономик России и Франции, налаживания взаимодействия между бизнесом и властью. Но у Франко-российской ТПП в этом деле была хорошая основа, ведь ее деятельность опирается на давнюю дружбу и глубокие симпатии народов двух стран.

Сегодня Франко-российская ТПП – это авторитетная организация, являющаяся важной составляющей экономической жизни двух стран и одним из эффективных рычагов развития. Отрадно, что ее потенциал востребован для модернизации экономики России, развития ее промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, повышения конкурентоспособности и укрепления позиций на мировом рынке.

В этом немалая заслуга слаженной команды профессионалов, ежедневно вносящих неоценимую лепту в общее дело поддержки предпринимательства и укрепления экономики.

Желаю всем вам дальнейшей плодотворной работы и новых свершений.

Борис Титов,
уполномоченный при президенте
Российской Федерации по защите прав предпринимателей



Дорогие друзья!

Я искренне рад возможности поздравить Франко-российскую торгово-промышленную палату с 20-летием. За этот очень небольшой срок нашим коллегам из CCI France Russie удалось сделать очень многое. И я глубоко убежден, что в прочности экономических и торговых связей между Францией и Россией, в развитии конструктивного диалога есть огромный вклад CCI France Russie – команды во главе с Эммануэлем Киде и Павлом Шинским и ее Экономического совета под руководством Геннадия Тимченко и Патрика Пуянне.

Созданная изначально как деловое сообщество, CCI France Russie стала для своих участников партнером не только в укреплении деловых контактов. На счету организации огромное количество просветительских проектов, направленных на укрепление взаимопонимания, развитие культурных и духовных связей между народами двух стран. А благодаря личной позиции руководителей значимой в работе палаты стала поддержка шахматных программ и спортивных проектов.

От имени Российской шахматной федерации и от себя лично хочу поздравить команду CCI France Russie не останавливаться, активно развивать начатое и создавать новое, оставаясь надежным партнером для сотен компаний и предпринимателей, нацеленных на постоянное развитие дружеских многосторонних отношений Франции и России.

Андрей Филатов,
президент РШФ



Уважаемые коллеги, друзья!



В этом году мы все, франко-российское бизнес-сообщество и наши партнеры в обеих странах, испытывали радостные чувства при подведении итогов по случаю 20-летия CCI France Russie. За прошедшие 20 лет нам вместе – и именно благодаря объединению наших идей и действий – многого удалось добиться. Франция стала вторым иностранным инвестором в России, а в 2014, 2015 и первых трех кварталах 2016 г. инвестировала больше любой другой страны, не считая офшоры. Кроме того, французские компании стали крупными работодателями в России, и многие их воспринимают уже «своими».

Российские компании стали активнее вести бизнес во Франции.

Я от души благодарю вас всех! За поддержку нас как ассоциации, представляющей франко-российское деловое сообщество! За результативную работу каждой от-

дельной компании, которая внесла свой вклад в эти общие потрясающие результаты! И за инициативную и тщательную работу каждого отдельного сотрудника на своем рабочем месте!

Я хочу сказать отдельное искреннее спасибо тем, кто поздравил нас с 20-летием такими теплыми и душевными словами! Спасибо за внимание к нам, за помощь нам и за открытость к новым идеям и проектам франко-российского сотрудничества! В наших успехах есть большая доля вашего вклада.

Я уверен, что вместе мы будем идти вперед таким же темпом и будет еще немало поводов поднять бокал за успех.

С уважением,
Эммануэль Киде,
президент Франко-российской торгово-промышленной палаты
(CCI France Russie)



Картина Луизы Марии Жанны Эрсен
«Луи XV посещает Петра I в Lesdiguières», XIX в.

Мария Ганиянц

Весной 1717 г. Петр I въехал в Париж. Хотя он путешествовал инкогнито, в Париже настоял на соблюдении официального протокола и отказался покидать особняк Lesdiguières, в котором он остановился, пока король лично не нанесет визит, тем самым подчеркнув их равенство. Тремя днями позже король Людовик XV, которому на тот момент едва исполнилось семь лет, приехал к Петру с официальным визитом.

«...Петр спустился и встретил короля у кареты. Затем они оба вровень направились в покои царя, где расположились на одинаковых креслах. Король начал с заготовленного заранее комплимента. Вместо ответа царь неожиданно взял короля на руки, поднял до уровня своего лица и несколько раз поцеловал, что никоим образом не было предусмотрено церемониалом. Мы опасались, что малолетний король испугается, но, хоть и немного удивившись, он сохранил самообладание, и беседа <...> продлилась еще добрых четверть часа» – так описал встречу граф Оссонвиль.

Еще до визита Петр I знал от своих дипломатов о том, что во Франции «художества больше прочих всех государств европейских цветут и всех свободных наук ведения основательное повсегда умножается». Поэтому, по официальной версии, царь поехал во Францию, «чтобы обозреть тамо изящность зданий, разные учреждения и из того почерпнуть нечто для пользы своего государства». И действительно, Петр с увлечением изучал местные достопримечательности. Был в обсерватории, анатомическом институте, сходил в оперу и картинную галерею, проехался по королевским замкам и дворцам.

У Петра всегда были при себе бумага и карандаш – он записывал и срисовывал все, что казалось интересным. При посещении мастерских и мануфактур для него делались чертежи механизмов. Пробыв в Париже более шести недель, Петр «видел за это время более, чем другой человек в целый год»: не было самой маленькой фабрики или завода, которые бы он не осмотрел. В мастерской Жана Пижона Петр купил коперниканскую движущуюся модель

неба за астрономическую по тем временам сумму 2000 руб. Посетил государь и Монетный двор, заинтересовался секретом изготовления знаменитых французских гобеленов и пожелал основать гобеленную мануфактуру в России.

Автор научной монографии «Петр I во Франции» Сергей Мезин считает, что русский царь во время своего путешествия прежде всего думал о нуждах российского государства. Из путешествия Петр и его приближенные увезли домой, по словам одного из архитекторов, «всю Францию на бумаге».

Интересовался Петр и образованием – побывал в Сорбонне, женской школе, библиотеке короля в Тюильри. И, конечно же, отправился с визитом в Академию наук. Мезин так иллюстрирует этот визит: «Академики во главе с аббатом Биньоном продемонстрировали ему свои достижения: геометр и механик Жан Эли де Лафей показал модель машины для подъема воды с наименьшей затратой сил <...>; химик и врач Луи Лемери познакомил с эффективным химическим опытом по получению кристаллов сернокислого цинка; механик Франк Жозеф де Камю продемонстрировал механическую игрушку, созданную для юного короля, – упряжку лошадей, тянущую игрушечную карету; физик Андре Далем показал <...> новую конструкцию речного домкрата большой мощности». На Петра этот визит произвел огромное впечатление, и через семь лет по его приказу была открыта Академия наук в Петербурге, которая стала кузницей отечественных ученых.

Знакомился Петр и с французской государственной системой, парламентом, судами – увиденное отразилось потом на его законодательной деятельности. Визит Петра I во Францию был связан с политической необходимостью – поиском помощи для завершения изнурительной Северной войны со Швецией.

Результатом парижского визита стало подписание первого в истории русско-французского союзного договора, к которому присоединилась и Пруссия, состоявшееся 4 августа 1717 г. 43 дня, которые Петр I провел во Франции, положили начало 300-летней истории дипломатических отношений двух стран. &

«У французов силен запрос на обновление»



Арно Дюбен,
директор Франко-российского
аналитического центра «Обсерво»

В январе 2016 г. Эммануэль Макрон, тогда еще министр финансов и экономики, приехал в Москву с официальным визитом. Это была его первая поездка в Россию, и по ее итогам сложилось впечатление, что он занимает взвешенную и прагматичную позицию по поводу России. По отношению к ней у нового французского президента нет ни симпатий, ни антипатий.

Стремительная карьера Макрона в политике – исключительный случай во французской истории. Достаточно сказать, что это самый молодой лидер Франции после Наполеона. Всего за год ему, ни разу не занимавшему выборную должность на муниципальном или региональном уровне, удалось создать собственное политическое движение и занять президентское кресло. Победа на выборах 39-летнего либерального экономиста явно свидетельствует о сильном запросе французов на обновление.

Макрон сам признавался в отсутствии у него знаний в области международной политики. По проверенной информации, он прислушивается к советам Доминика де Вильпена – министра иностранных дел, а затем и премьер-министра Франции во время президентского правления Жака Ширака. Будучи голлистом по убеждениям, де Вильпен поддерживает сотрудничество с Россией – не из-за особой любви к ней, а потому что таков расклад сил в мире. Назначенного 17 мая министром иностранных дел Жан-Ива Ле Дриана, при Франсуа Олланде занимавшего пост министра обороны, нельзя назвать другом России – в частности, он критиковал действия России в Сирии и предостерегал от вмешательства извне в избирательную кампанию во Франции. При этом ведомство переименовывается в министерство Европы и иностранных дел, что явно говорит о приоритетах во внешней политике (и о том, что Европа – это уже «не совсем иностранные дела»).

Первый визит нового президента Франции – в Германию, это тоже предсказуемо. Первый опыт международного общения – на саммите НАТО в конце мая, сразу после этого – встреча «семерки», и затем уже июльский саммит «двадцатки» в Гамбурге. Полагаю, что первая личная встреча Макрона и Владимира Путина состоится там. Работа в формате «нормандской четверки» по урегулированию военного конфликта на Украине, очевидно, будет продолжена.

Базовый сценарий – это преемственность во внешней политике. Резких движений в отношении России и других партнеров ожидать не стоит, хотя в будущем какие-то нюансы возможны.

Основной приоритет Макрона – возрождение и трансформация европейского проекта. В том, что происходит за пределами Европы, он пока что ориентируется слабее, но это особенность многих французских политиков нынешнего поколения.

Конечно, когда во время предвыборной кампании оппоненты Макрона – Франсуа Фийон и Марин Ле Пен – выступали за сближение с Россией, ему приходилось играть на контрасте с ними. Потом были слухи о сливе информации из предвыборного штаба Макрона при участии российских хакеров – очень надеюсь, что эта информация не подтвердится. Но основной вектор российско-французских отношений – это все-таки прагматизм.

Что касается отношений, которые могут сложиться между Путиным и Макроном, то многое будет зависеть от результата их первых переговоров. Да, фон для встречи не самый благоприятный. И все же отношения между Францией и Россией сейчас – после украинского кризиса, после очень сильных трений по ситуации в Сирии – выше среднего уровня по Европе: лучше, чем с Германией, намного лучше, чем с Великобританией. Приходится разгребать большие завалы, но фундамент удалось сохранить. Французский бизнес не ушел из России. Даже в такие сложные годы его инвестиции в российскую экономику не сократились и находятся на уровне \$2 млрд в год, уже два года подряд превосходя германские капиталовложения. Так что у нового президента есть набор инструментов для продуктивной работы с Россией. Посмотрим, как он будет справляться с ними. &



Jeff J Mitchell / Getty Images

Total: Россия по-прежнему имеет приоритетное значение



Жак де Буассезон,
генеральный представитель
Total в России

– Какие достижения Total за прошедший год вы бы отметили?

– 2016 год был для Total очень успешным, несмотря на по-прежнему неблагоприятное состояние нефтегазового рынка. В сегменте разведки и разработки мы запустили шесть проектов, которые способствовали увеличению добычи на 14% за последние два года. За счет систематических мер по снижению затрат нам удалось сократить операционные расходы – до 6 долларов за баррель. Это ниже, чем у других крупных международных нефтегазовых компаний. При этом наши показатели по безопасности производства стали лучше, чем в предыдущие периоды начиная с 2000 года.

– А в России?

– Россия по-прежнему имеет приоритетное значение. У Total здесь самый большой объем добычи, в основном это газ. Проекты продвигаются прекрасно, и наше стратегическое партнерство с компанией «НОВАТЭК» приносит свои плоды. В конце года планируется запустить проект «Ямал СПГ».

– Как вы оцениваете работу компании «Зарубежнефть», нового оператора Харьягинского СРП?

– «Зарубежнефть» продемонстрировала компетентность и профессионализм, продолжив добычу на основе принципов безопасности, как мы это делали в течение 16 лет.

– Как идет работа над проектом «Ямал СПГ», в котором вы выступаете партнером и инвестором?

– В 2016 году выполнен план по обеспечению внешнего финансирования. Первая очередь завода близится к завершению, и параллельно продолжается строительство двух других очередей. Первый из 15 газозовов ледового класса, сконструированных

специально для этого проекта, с успехом прошел ледовые испытания. Работа идет по плану, и мы рассчитываем, что первые отгрузки СПГ из Арктики состоятся уже в этом году.

– Планируете ли вы продолжать участвовать в новых СПГ-проектах компании «НОВАТЭК»?

– Мы являемся акционером компании и таким образом уже вовлечены в ее деятельность. У нас с «НОВАТЭКом» большие планы относительно СПГ.

– Какие экологические стандарты применяются на «Ямал СПГ»?

– Наиболее жесткие. Кроме того, требования международных банков и агентств, которые предоставляют внешнее финансирование для проекта, очень строги в этом вопросе.

– Деятельность в России отвечает инициативе Total по уменьшению воздействия на окружающую среду?

– Увеличение пропорциональной доли газа относительно других источников энергии – наш основной вклад в борьбу с изменением климата. Что касается энергоэффективности, то приведу в пример нашу компанию «Тотал Восток», масла и смазочные материалы которой существенно увеличивают продолжительность жизни двигателей и уменьшают воздействие на окружающую среду. В настоящее время «Тотал Восток» строит завод в Калужской области, чтобы локализовать производство и стать еще ближе к клиентам.

– Планируете ли вы дальнейшую диверсификацию вашего бизнеса в России? Например, в области солнечной энергетики?

– В перспективе – возможно, так как потенциал у России очень велик. Для этого нам понадобятся решения для накопления и хранения такой энергии, поскольку она доступна не постоянно. Это одно из направлений развития нашего подразделения SAFT, высокотехнологичные батареи которого уже пользуются большим успехом в России.



Газовоз ледового класса «Кристоф де Маржер». Порт «Сабетта». Фото: собственность «Ямал СПГ»

Поверхностный анализ



Прозрачный бетон, энергогенерирующее дорожное покрытие, пластик из водорослей – у Франции есть все шансы попасть в мир будущего раньше остальных, ведь уже сегодня ее компании создают материалы, о которых раньше можно было только мечтать

Екатерина Сваровская

12 лет назад в стране были созданы плюса конкурентоспособности – кластеры, одними из задач которых являются научные исследования и создание новых инновационных продуктов. Сегодня таких кластеров 71, и все они разделены по направлениям деятельности: авиация и космос, сельское хозяйство, товары потребления, биоресурсы, биотехнологии и здоровье; химия, энергетика, инженерия и услуги, материалы, микротехника и механика, оптика и светоматериалы, информационные технологии, транспорт. Разработкой новых материалов занимается больше десятка кластеров – по направлениям деятельности, в которой эти материалы должны применяться (строительство, текстиль и т. д.).

Заряжающее шоссе

Экспериментальная площадка по производству электроэнергии в нормандском городе Туровро-Перш была торжественно открыта в декабре 2016 г. На участок дороги длиной 1 км уложено 30 000 небольших фотоэлектрических (солнечных) плит, внутри каждой – силиконовые пластины, которые генерируют ток и подают его на близлежащие электростанции. Покрытие из силиконовой смолы защищает панели от воздействия окружающей среды и механических повреждений: предполагается, что покрытие не смогут повредить даже многотонные грузовики.

По оценке компании-производителя Colas, покрытие из солнечных дорожных батарей площадью в 20 кв. м способно обеспечить электроэнергией (за исключением отопления) среднестатистическое хозяйство, а электричество, вырабатываемое на площади в 1 кв. км, могло бы

полностью пойти на освещение улиц города в 5000 жителей.

Практическая польза: возобновляемый источник энергии для небольших поселений

Камнеглина

Технология HP2A (haute performance activation alcaline – фр. «высокопроизводительная щелочная активация»), применяемая для создания камня из глины, возникла благодаря знакомству инженера – специалиста по минеральным связующим Давида Хоффмана и директора компании – производителя глиняных покрытий Argilus Жюльена Бланшара. Новая технология, сходная с производством геополимеров – когда монолитный строительный материал образуется в результате взаимодействия в щелочной среде компонентов геологического происхождения с компонентами, содержащими алюминаты и силикаты, – позволяет оптимизировать выбросы углекислого газа в атмосферу и использовать в строительстве меньше песка. Полученный по технологии HP2A материал не сжимается, а эластичность позволяет применять его для возведения округлых форм. Промышленное производство камнеглины должно начаться в конце 2017 г.

Практическая польза: снижение выбросов CO₂ и противодействие истощению мировых запасов натурального песка

Прозрачный бетон

Светопроницаемые бетонные панели i.light – продукт одного из лидеров цементного производства во Франции Ciments Calcia. Благодаря соединению цементной основы и особых полимерных смол i.light не только пропускает естественный и электрический свет, но и позволяет невооруженным глазом различать предметы по ту сторону панели. Таким образом, применять его можно не только для строительства, но и в декоративных целях: для перегородок, балконных ограждений, лестниц и прочих предметов интерьера.

Практическая польза: повышение эстетической привлекательности городских и внутренних конструкций

Полупрозрачное дерево

Молодой исследователь и предприниматель Тимотэ Буатузэ, получивший в 2016 г. премию MIT среди инноваторов до 35 лет, основал компанию Woodoo, чтобы производить негниющее дерево, в 3 раза прочнее обычного и гораздо более огнеупорное.

«В зависимости от породы дерево на 60–70% состоит из воздуха, – объясняет Буатузэ. Воздушные пустоты можно заполнить другим материалом, который укрепит структуру дерева. Сначала из древесины извлекается линин – обеспечивающий ее жесткость натуральный полимер, который задерживает прохождение света. После этого в дерево вводится полимеризующийся молекулярный состав». На первый взгляд полученный материал не особо отлича-

ется от обычной древесины. Тем не менее даже при толщине в 1 см дерево остается полупрозрачным.

Практическая польза: более огнеупорное и прочное дерево

Пластик из водорослей

Ученый Рэми Люкас придумал, как производить пластик при помощи морских водорослей, в изобилии растущих в Бретани. Для изготовления Алгопака порошок экстракт из бурых водорослей смешивают с различными добавками, а затем формируют гранулы, из которых «выливается» пластик. Водоросли для этого можно выращивать на морских фермах без вреда для экологии. Экспериментальное производство водорослевого пластика началось в 2013 г. и к сегодняшнему дню вышло на промышленный уровень.

Практическая польза: натуральное, возобновляемое сырье и производство без ущерба для экологии, возможная утилизация избытка зарослей саргассовых водорослей

Льняная крыша

Компания Sorgeta производит материал Flaxline, первое в мире подкровельное покрытие из волокон льна. В отличие от привычных материалов, изготавливаемых из нефтепродуктов, льняное перекрытие позволяет дому «дышать», выпуская наружу конденсат, скапливающийся внутри здания.

Практическая польза: натуральное, возобновляемое сырье, исключая колебание цен из-за рынка нефти

Умное стекло

Компания Saint-Gobain, начинавшаяся с остекления Версальского дворца, разработала электрохромное стекло SageGlass. Это стеклопакеты, которые под воздействием электрического тока меняют состояние от прозрачных до сильно затемненных (синих). Стекло PDLC и LCD выполнено на основе жидкой смеси полимерных кристаллов, находящихся среди двух слоев стекла с электропроводящим покрытием и формирующих слой, изменяющий прозрачность. Жидкокристаллические частицы распадаются на составляющие, а затем переходят в твердое состояние. Помимо уровня освещенности это позволяет контролировать температурный режим в зданиях.

Практическая польза: идеальное решение для офисов и конференц-залов

Воздушный бетон

В 2016 г. цементный гигант Lafarge запатентовал инновационную разработку – бетонный мусс Aigium. Компания обещает, что для изготовления воздушного бетона будет поставлять необходимые компоненты и устройство, разработанное Lafarge Holcim. Минеральный мусс, состоящий из цемента в 6 раз менее плотного, чем обычный бетон, может улавливать большее количество воздуха и достигать тех же результатов, что и традиционные изоляционные материалы, используемые в строительстве.

Практическая польза: повышение энергоэффективности зданий, повышение звукопроницаемости &

«Сегодня рынок IT – это рынок потребителя»

Директор дивизиона ИБП и решений для ЦОД Группы Legrand в России и СНГ Александр Никитин об особенностях российского рынка ЦОД.

Мы иногда шутим, что люди не хотели бы строить ЦОД, но сама жизнь подталкивает их к этому. Жизнь – это не только административные требования, в частности законодательства в случае с местом хранения персональных данных, но и сама логика рынка и запрос потребителя. Возьмем, к примеру, мобильный телефон: его обладатель в силу среднестатистического количества скачанных приложений, в том числе банковских, мессенджеров одновременно использует 8–10 разных ЦОД. И требования у владельца телефона высокие: скорость, бесперебойность, доступность... Что касается корпоративного потребителя, то список требований дополняется безопасностью, big data, киберустойчивостью и т. п. В целом рынок IT за последнее время сильно изменился: теперь это рынок потребителя.

В России регулярно возникают проблемы с ЦОД. Они могут быть связаны как с перебоями в электроснабжении, так и с неправильным проектированием и использованными инженерными решениями. Также в силу имевших место случаев компании-клиенты теперь хотят иметь дело с финансово устойчивыми подрядчиками, которые не уйдут с рынка через два года, а будут обеспечивать качественный сервис и давать возможность для модернизации решений в требуемый момент.

У Legrand есть большой портфель оборудования, решений и практического опыта, в том числе международного. Наша задача – помочь с проектированием и разработкой решений для ЦОД, от электрооборудования до мониторинга систем охлаждения. Своим клиентам мы можем предоставлять расширенные

гарантийные пакеты до 5 лет по инженерному оборудованию (и до 25 лет по системам СКС) с возможностью проведения сервисного и технического обслуживания от Legrand.

Мы давно работаем с ЦОД в России. Недавно на одном из наших заводов в Ульяновске мы запустили производство систем бесперебойного электропитания – это как раз тот проект, который востребован в ЦОД. Большинство нашего оборудования сегодня производится в России, и мы не собираемся останавливаться на достигнутом. У нас есть планы по строительству нового завода в Ульяновске.

Legrand, как и любая французская компания, умеет легко адаптироваться к требованиям рынка. Сегодня требование российского рынка – дать заказчику большую скорость производства, предоставить возможность посмотреть на качество на производстве. Мы можем легко обеспечить эти требования. Если говорить о технических параметрах, то, например, сегодня наш процент эффективности по системам ИБП составляет 96%. Еще одна наша принципиальная установка – энергоэффективность. Это требование к практически любому производству во Франции, однако в России мы пока что одна из немногих компаний, кто руководствуется этим принципом.



Группа Legrand работает в России уже более 20 лет и располагает около 30 региональными офисами во всех географических зонах страны. В Ульяновске Legrand управляет двумя производственными площадками и ведет строительство нового завода. Генеральный директор Группы Legrand в России и СНГ – Алексис Конан.

Продукция компании представлена во всех основных сегментах: промышленность, банковская отрасль, медицина, гражданское и коммерческое строительство, ТРЦ и т. д. Legrand активно развивает комплексное предложение для центров обработки данных.

Стратегия компании – дать законченные решения с возможностью применения передовых международных разработок Legrand. Наша цель – обеспечить лучший сервис в отрасли и предложить гибкие актуализированные решения для каждого потребителя.

РЕКЛАМА



VINCI Highways в России

Кристиан Бигерт,
директор представительства
в России

VINCI Highways – ведущий частный оператор автодорог в России, под управлением которого

находятся 576 км готовых и 138 км строящихся трасс. VINCI Highways играет важную роль в модернизации автодорожной сети в России, внедряя свои ультрасовременные ноу-хау в проектировании, строительстве, финансировании и эксплуатации автодорог и инновационные решения для сбора платы за проезд.

VINCI Highways начала свой путь в России в 2008 году с проекта Секции 1 автодороги М11, который реализовала «Северо-Западная Концессионная компания», строительство началось в 2011 году. С момента запуска автодороги в 2014 году ее показатели свидетельствуют о несомненном успехе проекта: было реализовано более 53 000 электронных устройств для бесконтактной оплаты проезда, а в 2016 году было зарегистрировано около 3,26 млн транзакций, т. е. + 56% с момента открытия. Автодорога признана одной из самых безопасных в России, так как при проектировании и строительстве применялся комплекс современных мер для обеспечения безопасности движения, а также охраны экологии.

«В России этот проект является инновационным по многим параметрам. Благодаря формату ГЧП, новейшим проектным и технологическим решениям и высоким стандартам безопасности движения «СЗКК» стала флагманским проектом. Сочетание международной экспертизы VINCI Highways, умения адаптироваться к локальным условиям и тесного сотрудничества с госкомпанией-заказчиком стало ключевым фактором успеха», – рассказывает Кристиан Бигерт, глава представительства VINCI Highways в России.

Внедрение современных систем сбора платы стало еще одной важной особенностью развития VINCI Highways в России. В 2015 году на Секции 1 начали применение современной системы сбора

платы за проезд, отвечающей последним европейским нормам. В этот период VINCI Highways становится совладельцем компании «ОССП» – лидера российского рынка эксплуатации автодорог и сбора платы за проезд. В 2016 году «ОССП» подписывает первое соглашение об интероперабельности с ГК «Автодор» и «СЗКК», что позволит принимать электронные устройства на всех их дорожных сетях. «Мы гордимся результатами взаимодействия с ГК «Автодор»: проект интероперабельности был подготовлен всего за несколько месяцев и сейчас находится на этапе реализации», – рассказывает Кристиан Бигерт.

По итогам успешной деятельности VINCI Highways вместе с российским партнером «ВТБ Капитал» в 2015 году заключили новый знаковый концессионный контракт на секции 7 и 8 автодороги М11. Завершение строительства 138 км новых участков запланировано на июнь 2018 года, перед Чемпионатом мира по футболу.

«Российский рынок останется таким же привлекательным в будущем. Наблюдается значительная потребность в высокотехнологичной инфраструктуре, есть четкое видение ее улучшения, особенно автодорожных сетей. Команда VINCI Highways в России вносит свой вклад в развитие инфраструктуры, предлагая новые концепции, решения и делаясь уникальным опытом, знаниями и навыками одного из ведущих мировых операторов автодорог. На основе успешного сотрудничества с российскими властями мы надеемся расширить наш опыт в эксплуатации и сборе платы за проезд в России в ближайшем будущем», – заявляет Фади Сельван, президент и исполнительный директор VINCI Highways.

VINCI Highways является дочерней компанией VINCI Concessions, ведущего европейского концессионера инфраструктурных проектов. Стратегия развития VINCI Concessions основана на трех направлениях: проекты на основе существующих объектов; проекты «с нуля»; расширение существующих контрактов в обмен на инвестиционные программы. Такой подход уже доказал свою эффективность и максимальное соответствие рыночным реалиям в 17 различных странах.



РЕКЛАМА

Быстрый атом, «Козлодуй» и «Большой ремонт»

Kozloduy NPP



На мировом рынке атомной энергетики китайские компании дышат в спину старым лидерам из Европы, США, Японии. Поэтому не стоит удивляться, что Россия и Франция, признанные лидеры европейского рынка, уже более 40 лет плотно сотрудничают в области мирного атома, несмотря на конкуренцию друг с другом. Для России Франция сегодня – главный партнер по проектам в третьих странах

Ольга Орловская

Штаб-квартира регионального центра «Росатома» в Западной Европе расположилась в Восьмом округе Парижа. Это в пешей доступности от головного офиса компании Electricite de France (EdF), которая отвечает за строительство и эксплуатацию всех атомных станций во Французской Республике.

Она из причин соседства – многолетнее близкое сотрудничество России и Франции в атомной отрасли. Оно началось в конце 1970-х: EdF подписала первый контракт на поставку тогда еще советского обогащенного урана. Этот контракт дал основу, чтобы строить долгосрочные отношения в атомной сфере.

Плодотворной кооперация стала потому, что и Россия, и Франция всегда делали ставку на мирный атом. Во Франции доля атомной энергетики в производстве электроэнергии страны доходит до 72%. В России эта цифра куда скромнее – около 17%, но с учетом размеров страны это много. В Китае (у которого сегодня самая масштабная программа строительства АЭС) доля атомной энергетики только 3,5%.

У российской и французской атомной отрасли много общего. Обе страны не только эксплуатируют атомные электростанции, но и строят их за рубежом, имеют мощности для производства ядерного топлива, переработку отработанного топлива, активно занимаются проблемой обращения с

радиоактивными отходами. По сути, каждая из стран закрывает весь ядерный топливный цикл. Да и французская компания Ageva, реакторный бизнес которой купила EdF, очень похожа на госкорпорацию «Росатом» по своим возможностям.

С Ageva российские атомщики развивают кооперацию с 1990-х гг.: они сотрудничают в вопросах производства ядерного топлива, которое поставляется в европейские страны (Великобританию, Швецию, Швейцарию и Германию), на предприятии Топливной компании ТВЭЛ (входит в «Росатом») – Машиностроительном заводе (МСЗ). Но для того чтобы топливо, «сделанное в России», подходило для реакторов западного дизайна, на заводе «Росатома» надо было научиться делать тепловыделяющие сборки (ТВС), которые подходили для зарубежных АЭС. Первые четыре ТВС, которые подходили для конструкции АЭС от Ageva, были изготовлены в 1996 г. для АЭС «Обригхайм» (Германия). В 2013 г. в Электростали состоялась церемония подписания символического сертификата о передаче заказчику 3000-й ТВС, которую сделал МСЗ по контракту с Ageva.

С Ageva российские атомщики тесно сотрудничают и по поставкам «мозга» любой АЭС – автоматизированных систем управления технологическим процессом (АСУ ТП) на российские АЭС и станции российского дизайна в третьих странах.

Другое предприятие группы «Росатом» – ФГУП «Уральский электромеханический завод» с 2013 г. локализует производство электротехнического оборудования и АСУ ТП для зарубежных проектов строительства АЭС. Российское предприятие получило официальный статус лицензированного партнера Schneider Electric Industries SAS и может производить и продавать разработанное французами оборудование.

Сотрудничество касается не только производства оборудования, но и вопросов безопасности реакторов, установок топливного цикла и других коммерческих ядерных установок, а так-

же безопасности транспортировки ядерных и радиоактивных материалов и противоаварийной готовности и реагирования. В этих вопросах «Росатом» сотрудничает с французским Институтом радиационной и ядерной безопасности (IRSN).

Быстрее всех

Россия сегодня мировой лидер по проектам с реакторами на быстрых нейтронах. С развитием быстрых реакторов связана самая заветная мечта атомщиков – замкнуть ядерный топливный цикл. Сделать это на получивших сегодня большое распространение водо-водяных реакторах или реакторах с водой под давлением (которые есть в западных странах) невозможно. Реакторы на быстрых нейтронах помогут решить эту задачу – вернуть продукты переработки обратно в топливный цикл.

В прошлом году на Белоярской АЭС был пущен реактор на быстрых нейтронах БН-800 (быстрый натриевый реактор мощностью 800 МВт). Энергоблок БН-800 станет прототипом для более мощных блоков – БН-1200. Решение о строительстве таких блоков должно быть принято на основании опыта работы БН-800.

Французы тоже заняты «быстрой» тематикой. Сегодня они активно занимаются проектом по созданию своего быстрого натриевого реактора ASTRID. Судя по публикациям во французских СМИ, проект продвигается, но завершить технический проект французы смогут на два года позже запланированного (первоначальный срок сдачи – 2017 г.). До того как технический проект будет готов, правительство не сможет принять решение о строительстве блока.

Между двумя странами уже долгое время идет работа над дорожной картой по созданию реактора четвертого поколения на быстрых нейтронах, но о более конкретных деталях информации пока нет. Интерес к АЭС с быстрыми реакторами сегодня есть, особенно в Азии.

Проект особой безопасности

Одним из самых масштабных проектов «Росатома» с французскими коллегами за последнее время стала работа над продлением эксплуатации пятого энергоблока АЭС «Козлодуй» в Болгарии. В конце октября 2016 г. была завершена работа по обоснованию продления срока службы блока. На тендер «Росатом» вышел в консорциуме с EdF. В сентябре 2014 г. был заключен контракт, который, как утверждают сами участники процесса, завершился в рекордные сроки – всего за 27 месяцев (обычно такие процедуры занимают больше времени).

С российской стороны в проекте участвовало более 100 специалистов из 15 организаций – «Гидропресса», «Атомтехэнерго», Курчатовского института, ЦНИИ «КМ «Прометей», ОКБМ им. Африкантова и др. Исследования показали, что оборудование, строительные конструкции и системы находятся в работоспособном состоянии и с учетом существующей системы техобслуживания и ремонта могут безопасно эксплуатироваться до 2047 г.

Совместный с EdF проект укрепит связи двух компаний, считают в «Росатоме». Это принципиально важно для российской стороны: сейчас во Франции идет работа над проектом под кодовым названием «Большой ремонт» (Grand Saçépage), который предусматривает модернизацию действующих реакторов во Франции (а их больше 50). Работу эту французы планируют начать в 2020 г., но деталей о будущих партнерствах пока нет. &



Электроснабжение российских просторов

Aggreko является поставщиком услуг мобильного электроснабжения, которое компания может организовать в любом месте, в самые краткие сроки и в требуемых объемах, выступая одновременно собственником и оператором оборудования. Президент – Генеральный директор

«Аггреко Евразия» Алекс де Валухофф об особенностях работы в России и последних тенденциях.

Очевидно, что в последние годы вся российская промышленность была вынуждена искать новые источники роста на фоне падения цен на энергоносители, введенных санкций, снижения покупательной способности и других факторов. Aggreko с самого начала активно участвовала в происходящей трансформации. Например, в нефтяной промышленности мы дали техническую возможность компаниям увеличить темпы добычи и проводить интенсивное бурение на истощающихся месторождениях. То же самое мы делаем и для предприятий горнодобывающей промышленности, которая, похоже, выходит из кризиса.

Как известно, ограничения, наложенные на банки, сильно повлияли на возможности российских предприятий получать проектное финансирование. Наша бизнес-модель предполагает отсутствие необходимости для клиентов нести расходы по внедрению предлагаемых решений, поскольку мы не продаем оборудование, а строим необходимую инфраструктуру за свой счет. К этому следует добавить и гибкость в плане установленной мощности, которая по запросу может быть увеличена или уменьшена.

Для предприятий, наращивающих производство, важно и то, что мы можем мобилизовать любую мощность на тот период, пока идет процесс подключения к местным электросетям. Это помогает производителям, дистрибьюторам и логистическим компаниям ускорить ввод в эксплуатацию новых проектов,

приблизив таким образом срок получения дохода и увеличив рентабельность своих инвестиций.

Мы всегда верили в рубль и поэтому решили в свое время взять на себя валютный риск, что в результате позволило нам занять бесспорную лидирующую позицию на рынке. Также Aggreko инвестирует в России в развитие своих производственных мощностей и углубление локализации. Например, один из шести центров технического обслуживания компании находится в России – в Тюмени, при этом работая на весь Евразийский союз.

Наши высококвалифицированные специалисты уделяют особое внимание созданию коммерческих предложений, которые не просто отвечали бы ожиданиям наших клиентов, но и были бы полностью продуманы с точки зрения эффективности и результата. Каждому клиенту мы предлагаем подходящие именно для него технологии. Мой любимый пример – нефтяное месторождение за Северным полярным кругом, эксплуатация которого должна была начаться только в 2019 году ввиду отсутствия электроснабжения. В итоге благодаря Aggreko оно было запущено в 2016 году с инвестициями меньше запланированного. И последнее: топливо – нефтяной попутный газ, который утилизируется, а не просто сжигается, что соответствует экологическим требованиям с точки зрения защиты окружающей среды.

Среди сфер, в которых я сейчас вижу стратегическую потребность в нашем опыте и технологиях, – сельское хозяйство, электрическая промышленность, организация мероприятий или электросетевого хозяйства в отдаленных населенных пунктах. На фоне общемировой тенденции к энергетике в формате 3Д (децентрализованно, декарбонизированно и диджитализированно) Aggreko планирует ввести в эксплуатацию мини-электростанции для когенерации электро- и теплоэнергии на основе экологически чистого топлива или частично возобновляемых источников энергии. Они будут управляться из центра в Тюмени, что позволит заменить устаревшие парки дизельных станций на Крайнем Севере и Дальнем Востоке.

Для Aggreko Россия – один из основных центров роста и ключевой рынок.

РЕКЛАМА

«Логистика становится ключевым фактором успеха»



Кристоф Менивар, Генеральный директор FM Logistic по Центральной и Восточной Европе

В последние годы логистика стала для ритейлеров важным фактором привлечения клиентов и завоевания их лояльности. Потребности ритейлеров в этом ключе абсолютно понятны: эффективное управление запасами, включая продукцию категории fresh и ultra-fresh, короткие сроки доставки, способность

оперативно перестраивать транспортные потоки и эффективная поддержка операций в регионах. Еще одна тенденция – заметный рост онлайн-продаж, который вызвал спрос на решения по доставке «от двери к двери» для интернет-магазинов. Развитие с учетом этих трендов предусмотрено нашей долгосрочной стратегией.

Не менее важна оптимизация логистики и для производителей. Будучи партнерами ритейлеров, они испытывают схожие потребности: произведенная продукция должна быть быстро и эффективно доставлена в магазины, необходима гибкость в отношении размера партий в привязке к потребностям магазинов, товар должен быть качественно упакован для размещения на полках непосредственно после доставки в магазин. Наш ответ на все эти задачи – «консолидация». За счет использования мультиклиентских складов мы объединяем ритейлеров с их партнерами-производителями под одной крышей, таким образом оптимизируя передвижение товаров и сокращая издержки. Во-вторых, за счет консолидации транспорта на складах и кросс-докинга мы имеем возможность объединять небольшие партии в одну машину, таким образом существенно повышая коэффициент использования автотранспорта и сокращая время доставки. При этом мы, естественно, соблюдаем правила товарного соседства.

В-третьих, используя наши операции по копакингу, мы можем переупаковывать товары в соответствии с особыми требованиями

каждого конкретного ритейлера, готовя их к выкладке в торговом зале. Такая подготовка товаров – один из важнейших видов услуг для российских фермеров, так как сейчас это обязательное, изначально требование к поставщику со стороны всех ритейлеров.

Что касается импорта в Россию, то в январе этого года FM Logistic запустила доставку сборных грузов из Франции в Москву. Мы сейчас увеличиваем количество грузовиков на этом маршруте. Данная услуга востребована производителями, как отечественными, так и международными, которым требуется доставка сравнительно небольших партий определенных компонентов, необходимых в производстве. И самым эффективным способом решения задачи становится объединение таких небольших партий грузов вместе. Наша задача – спланировать, скоординировать, консолидировать и доставить. Следующим шагом для нас станет запуск такой услуги по маршруту Германия – Россия для немецких клиентов.

У нас диверсифицированная база клиентов. Самый большой сегмент – ритейл. В ближайшие годы мы планируем опережающими темпами развивать сегменты Промышленность, Медицина и Фармацевтика. Большинство наших клиентов составляют транснациональные корпорации и российские компании из числа лидеров в своих отраслях. Для решения специфических задач небольших компаний и стартапов мы недавно запустили новую программу «Простая логистика» под брендом «3E» (Easy to start, Easy to use, Easy to exit).

В планах – завершить строительство склада в Дмитрове и ввести в эксплуатацию вторую очередь складского комплекса в Ногинском районе Подмосковья. Также мы расширяем присутствие на юге России, что отражает стремительное развитие региона. Наш бизнес на Дальнем Востоке тоже развивается, и ключевую роль в этом играет наш недавно построенный склад в формате built-to-suit. Среди клиентов пока нет китайских компаний, но мы планируем заняться их привлечением за счет комплексности решений. И еще: в мае мы запускаем новый проект по внутригородским доставкам в центре Москвы на принципах зеленой логистики Citylogin. Эта программа пользуется огромным успехом в Риме, и теперь на очереди Москва.

FM LOGISTIC

РЕКЛАМА



Курс на Лион

Французский опыт

В 2016 г. жюри премии World Travel Awards признало Лион лучшим направлением для путешествий выходного дня. Второй по величине город страны на юго-востоке Франции ежегодно привлекает почти 6 млн туристов, треть из которых – иностранцы. 10 лет назад Лион был первым французским городом, у которого появилась региональная маркетинговая программа – OnlyLyon

Екатерина Сваровская

Символ искусства «жить по-французски», Лион в 2007 г. стал первым французским городом, у которого появилась собственная региональная маркетинговая стратегия. Люди, отвечавшие за развитие региона, хотели сломать представление о Лионе как об исключительно кулинарном направлении и рассказать туристам о богатом наследии ЮНЕСКО, инновационных биотехнологиях, которые развиваются в местном технопарке, и других привлекательных сторонах города. Взяв на вооружение опыт «территориального маркетинга» Амстердама (I Amsterdam) и Нью-Йорка (I Love New York), власти Лиона решили превратить город в бренд.

Ни один другой крупный город не имеет стратегии, в разработке которой участвовал такой широкий круг партнеров (см. врез). Теперь во Франции примеру Лиона стремится подражать Нормандия с программой и слоганом Enjou Rouen Normandy, предпринимает попытки и Овернь.

Главная, видимая для туристов часть программы OnlyLyon – карта Lyon City Card. Она дает право на бесплатное посещение 22 музеев и проходящих в них выставок, бесплатное пользование некоторыми видами общественного транспорта и скидки в магазинах. Купить карточку можно до поездки в город – прямо на сайте <https://www.lyoncitycard.com/>, где вам с гордостью сообщат, что из 175 359 человек, купивших карту, 98% были удовлетворены ее преимуществами (данные на

начало мая 2017 г.). Кроме сайта карта продается в аэропорту, музеях, туристических бюро и большинстве гостиниц.

Результатом многолетних трудов стало признание в 2016 г. Лиону престижной туристической премии World Travel Awards в категории «лучшее туристическое направление выходного дня Европы». Эта премия была учреждена в 1993 г. в Великобритании, и с тех пор ее часто называют «Оскар» туристической индустрии. Лион

ONLY LYON 

OnlyLyon – это партнерская международная программа, созданная в 2007 г. Ее цель – повысить популярность и конкурентоспособность Лиона и окружающих его территорий на мировом туристическом рынке, привлечь в город таланты и инвестиции, а также способствовать другим позитивным инициативам.

На сегодняшний день за основные направления и стратегию программы отвечают ее инициаторы – 12 крупных государственных организаций и приватизированный в 2016 г. аэропорт Лиона. Кроме того, в программе участвует 20 частных инвесторов.

Практической координацией проекта занимается фонд Invest in Lyon, который, в свою очередь, отчитывается перед инициаторами и инвесторами программы.

Для укрепления имиджа и репутации Лиона на международном уровне команда OnlyLyon использует коммуникационные кампании, выбирает послов программы, которые участвуют в международных программах и инициативах, выстраивает тесные отношения с медиа.

получил премию не зря: город действительно может предложить туристам массу развлечений и достопримечательностей.

В 2016 г. туристический поток в Лион вырос на 13%. Причин сразу несколько.

Во-первых, международный аэропорт Lyon Saint Exupéry увеличил пассажирооборот до 9 млн человек, из которых 6 351 780 – иностранцы. Аэропорт стал принимать 30 новых рейсов и расширил маршрутную сетку на 20 новых направлений (в частности, теперь туда летает прямой рейс «Аэрофлота» из Москвы) в том числе благодаря приходу новых регулярных авиакомпаний и авиакомпаний-лоукостеров.

Во-вторых, вернулся Лионский фестиваль света, который в городе ежегодно проводят в декабре еще со Средних веков – изначально во избавление от чумы. Только один раз власти отменили эту световую феерию – в 2015 г. из-за ноябрьских терактов в Париже.

Наконец, дополнительный стимул развитию туризма дал запуск в 2016 г. часового туристического трамвайного маршрута по центру города Lyon City Tram. Состав проезжает мимо галерей искусства, галло-римских амфитеатров, площадей и лесенок квартала Pentes и шедевров лионского стрит-арта. Граффитистов тут любят настолько, что в лионском Музее современного искусства регулярно устраивают выставки уличных художников со всего мира – просто отдают им под роспись один из этажей. Кстати, сам по себе музей с прекрасным ботаническим садом неподалеку тоже можно считать обязательным к посещению: уровень коллекции и гастролирующих выставок сопоставим с лучшими мировыми центрами современного искусства – чего стоит одна инсталляция Йоко Оно на входе.

Одна из главных составляющих путешествия в Лион – местная кухня: город давно называют столицей мировой гастрономии. Лионская кухня – это кулинарные традиции, локаворская философия (использование строго местных сезонных продуктов) и мишленовские шефы на расстоянии вытянутой руки: 15 ресторанов города могут похвастаться от одной до трех звезд Мишлена. Гастрономический рынок имени Поля Бокюза – и поныне здравствующего 91-летнего основателя новой лионской кухни – это одно из обязательных мест для воскресного паломничества как горожан, так и туристов. А недавно открытый настоящий ресторан Sodexo – компании, которая занимается организацией корпоративного питания, – в Лионе работает на свежих продуктах с рынка и готовит 800 блюд в день.

На правах города, где зародился «Синематограф» братьев Люмьер, с 2009 г. Лион проводит собственный кинофестиваль, на котором акцент делается на истории кинематографа. В 2016 г. звезда южнокорейского кинематографа Пак Чан-ук привозил сюда свою «Служанку», Квентин Тарантино проводил мастер-классы, а фотограф и режиссер Джерри Шацберг вновь показал самый первый фильм «Пугало» с Аль Пачино, который был снят в 1973 г. и получил «Золотую пальмовую ветвь».

Чуть в стороне от центра Лиона в квартале Круа-Русс находится Maison de la Dance – Дом танца, где круглый год можно смотреть постановки лучших современных хореографов Франции и мира: например, в сезоне 2017/18 г. можно будет увидеть спектакли Филиппа Декуфле, Акрама Хана, Сиди Ларби Шеркауи и других звезд contemporary dance. Лион по праву считается одной из мировых столиц этого искусства.



Гендиректор Sodexo в России Эди Перисик о развитии сервисных услуг в стране

Рынок услуг, обслуживающих бизнес, в России еще достаточно молод. Его активное развитие мы можем наблюдать только последние пять лет, поскольку долгое время компании по инерции продолжали держать внутри непрофильные подразделения. Но кроме перехода на аутсорсинг непрофильных услуг бизнес стал также строже относиться к их качеству. К примеру, компании стали более внимательны к обеспечению сотрудников хорошим питанием в офисах и на производствах, поскольку это важный показатель качества жизни людей, их удовлетворения от работы и один из факторов, влияющих в итоге на производительность.

Сейчас 70% услуг Sodexo приходится на сферу питания. Это наша первая и основная услуга. Но от года к году появляется все больше компаний, которые нуждаются в других наших сервисах. Это, например, техническое обслуживание зданий, услуги по организации работы ресепшн, клининг, транспортные услуги и т. д. – всего у нас более 100 видов услуг. С некоторыми компаниями мы работаем только по одному из них, но с большинством у нас более или менее длинный список оказываемых услуг. В сфере организации питания речь идет прежде всего о Корпоративном сегменте – обслуживании бизнес-центров, заводов. Что касается профиля наших клиентов, то они из всех сфер. Безусловно, самые сложные проекты мы реализуем в рамках сегмента Энергетика и Ресурсы для добывающих, в частности нефтегазовых, компаний. В этих случаях нам часто приходится обслуживать клиентов на удаленных объектах, на которых нет альтернативных вариантов для питания сотрудников.

Интересно, что в последнее время мы наблюдаем переход от модели b2b к модели b2c. Это значит, что выбрать нашу «точку питания» для обеда может человек, который обычно посещает рестораны, но по стечению обстоятельств оказался в обеденное время в бизнес-центре, где есть корпоративный ресторан, который обслуживаем мы. Сейчас многие компании выделяют для организации питания точки со свободным доступом для всех желающих. Поэтому качество питания должно удовлетворять не только сотрудника офиса, но и внешних потребителей – то есть более критичную аудиторию.

«Наша сфера деятельности отражает общее состояние экономики»

Наша сфера деятельности является зеркальным отражением других отраслей и показывает общее состояние экономики. По моим наблюдениям, российская экономика сейчас начинает постепенно выходить из кризиса. Тем не менее кризис привел к тому, что клиенты сегодня стали более требовательными, и это касается не только качества предоставляемых услуг, но и их стоимости. При умеренном росте цен качество и рентабельность услуг выросли за последние годы очень существенно.

Если говорить о конкуренции, то с начала кризиса я вижу как исчезновение с рынка компаний, так и появление новых. Также кризис привел к появлению многочисленных российских микроигроков в разных регионах. На данный момент мы являемся одним из немногих игроков на рынке, кто в настоящее время продолжает работать на всей территории России и в разных сегментах.

Мы всегда готовы к решению новых задач. Приведу один пример – работу с канадской золотодобывающей компанией Kingross на их производстве в Магаданской области. Крупнейшее месторождение находится более чем в 1000 км от Магадана, доступ туда возможен только на самолете. Логистика снабжения предполагает четкий расчет времени доставки и объема продуктов. Мы успешно работаем с этой компанией уже более семи лет, и это показатель нашей успешности.

В рамках Sodexo Benefits & Rewards мы внедряем инновационные решения для HR в области стимулирования и признания, компенсаций и льгот. Большим спросом пользуется карта Sodexo Restaurant Pass. Дотация на питание зачисляется работодателем на карту, и сотрудник может воспользоваться ею в различных кафе, ресторанах около офиса и в других районах города, включая столовые Sodexo. К нашей сети на данный момент подключено более 1500 точек питания в Москве, Санкт-Петербурге и других городах. Это очень удобное масштабируемое решение. В марте 2017 года мы запустили еще одну уникальную услугу для российского рынка – карту Sodexo Sport Pass для тех компаний, которые заботятся о здоровье сотрудников. Карта Sport Pass обеспечивает сотрудникам свободный доступ к широкой сети фитнес-клубов, спортивных секций и студий по всей Москве.

Наша компания присутствует в России уже более 24 лет. В ближайшие годы мы ожидаем динамичного развития в сферах деятельности, где мы оказываем услуги сегодня, а также в новых областях в рамках долгосрочных соглашений с нашими клиентами.



РЕКЛАМА



actively promoting **responsible** growth*



Crédit Agricole Corporate and Investment Bank includes social and environmental criteria in its financing policies, proving its will to act in favor of responsible growth.**

www.ca-cib.com

CRÉDIT AGRICOLE
CORPORATE & INVESTMENT BANK



→ 1 0 Одним из важнейших проектов для развития городской и туристической среды стала программа Lyon Confluence – реновация старого фабричного района площадью 150 га на острове в месте слияния Роны и Соны, рассказал изданию «Ведомости&» Ален Гальяно, вице-президент Лионской метрополии по международным отношениям. На месте старых заводских корпусов появились парки и офисные центры, спроектированные ведущими дизайнерами со всего света. А на оконечности острова открылся популярный у туристов мультимедийный этнографическо-исторический музей Confluence (в котором, конечно же, есть и гастрономический ресторан). Первый этап проекта предусматривает реновацию 41 га, он стартовал в 2003 г. и завершится в 2018 г. Остальную территорию планируется обустроить к 2025 г., но уже сейчас площадь обитаемой центральной части Лиона увеличилась на 40%.

По словам Гальяно, такие проекты, как OnlyLyon и Lyon Confluence, позволяют Лиону конкурировать с Парижем не только за туристические потоки, но и за новых жителей. «Ведь стоимость жизни и цены на недвижимость у нас почти в половину ниже, чем у парижан», – говорит он. &

83 млн

туристов посетило Францию в 2016 г.

100 млн

туристов к 2020 г. – цель министерства туризма

№ 1 несмотря на уменьшение турпотока (минус 3 млн по сравнению с 2015 г.), Франция остается самым популярным туристическим направлением в мире

61 млн человек

остановилось в первом триместре 2017 г. в отелях Франции

9,7%

ВВП страны приходится на сферу туризма

2 млн

человек работает в сфере туризма

Елена Ларди: Французские путешественники в Россию любят нетуристические маршруты. Российский опыт

Мария Ганиянц

Директор крупнейшего франкоориентированного турагентства Tsar Voyages Елена Ларди об индустриальном туризме, поездках по следам героев Жюль Верна и чистой воде на столе

– Сколько французов благодаря вам приезжает в Россию?

– Мы принимаем более 10 000 франкоговорящих туристов в год (в основном к нам едут из Франции, но есть бельгийцы, швейцарцы и канадцы). А в 2004 г. свой бизнес мы начали, предлагая туристические услуги для французов, уже проживающих в России: все наши первые клиенты были экспаты. На тот момент никто не интересовался экспатами и не знал, как с ними работать, а мы стали предлагать оригинальные индивидуальные программы на французском языке.

– Чем же вы удивляли экспатов?

– Французы, живущие в Москве, знают город не хуже, а может, и лучше большинства москвичей, им интересно что-то необычное. Мы предлагали оригинальные экскурсии: например, «Тайная типография большевиков», или малоизвестные литературные музеи, или поездки в малые нетуристические российские города – Константиново, Архангельск, Тамань.

И уже тогда, когда мы заработали себе на внутреннем рынке репутацию партнера, с которым интересно и безопасно путешествовать, на нас вышли европейские агентства с предложениями о сотрудничестве.

– Кто едет в Россию и чего они здесь ждут?

– Примерно 20% наших путешественников – это экспаты, 30% – направление бизнес-туризма, остальные – туристические агентства, группы и индивидуальные путешественники.

Все французы вне зависимости от того, приезжают они по делам или на отдых, предпочита-

ют уникальные маршруты. Французам нравится ощущение эксклюзивности, когда они чувствуют, что попали туда, куда обычные туристы не попадают.

Конечно же, для французов основной составляющей удачного путешествия является еда, поэтому мы внимательно и требовательно относимся к выбору ресторанов. Еда во время путешествия должна быть аутентичной, разнообразной, а на столе обязательно должна присутствовать чистая вода.

Отдельная категория – туристы, связанные с Россией исторически. Часто приезжают французы – потомки русских эмигрантов, бежавших от революции и Гражданской войны. Иногда они находят своих родственников. С одной из таких французских семей мы сейчас готовим путешествие на Соловки. Эти люди – прямые потомки офицера Георгия Михайловича Осоргина, участника неудавшейся попытки освобождения царской семьи из ссылки на Урале. Он был расстрелян в Соловецком лагере в 1929 г., но перед этим его выпустили из камеры смертников для свидания с женой, приехавшей к нему на пару дней. Позднее жене с детьми каким-то чудом удалось уехать за границу. Теперь потомки сни-

Компания Tsar Voyages была основана в 2004 г.

Один из крупнейших туроператоров, который работает напрямую с французскими агентствами, а также с экспатами, франкоговорящими работниками посольств и представителями компаний, работающими в России. Занимается туристическими программами, а также корпоративными поездками, транспортом, организацией семинаров и конгрессов.

Владельцы – Елена и Бенуа Ларди.

мают фильм об истории семьи. Часто приезжают дети и внуки тех, кто служил в эскадрилье «Нормандия – Неман» во время Великой Отечественной войны.

– Какие туристические маршруты больше всего привлекают французов?

– Большинство туристов приезжает, как правило, на длинные выходные. Тогда в программу входят Москва и Санкт-Петербург, Кремль, Третьяковская галерея и Эрмитаж. Молодежь в основном приезжает в Москву и Питер в поисках веселой ночной жизни.

Если же у путешественников есть неделя или даже больше, то варианты могут быть разными: круизы по Волге или туры по Золотому кольцу, Серебряному кольцу (Псков, Великий Новгород, Изборск), Соловецкие острова, Алтай, Камчатка. Многие французы мечтают о путешествии по Транссибирской магистрали, поскольку читали роман Жюль Верна «Михаил Строгов». Одни бесстрашно едут две недели на поезде до Владивостока, а другие ограничиваются путешествием до Иркутска и остаются на Байкале.

– В каком направлении развивается деловой туризм?

– Мы привозим в Москву представителей французских компаний из числа крупнейшего бизнес-клуба APM (Association pour le Progress de management) с культурной и деловой программой. В последние годы развивается направление индустриального туризма: мы помогаем посетить российские заводы и предприятия (правда, с учетом закрытости российского бизнеса это не всегда легко организовать).

– Что нравится и чего не хватает французам в России?

– Французам нравится искренность русских людей. Многие отмечают, что за внешней холодностью зачастую скрывается неподдельная теплота и открытость. Тем, кто здесь живет долго, кроме сыра и французского saucisson не хватает солнечных дней.

Часто проблемой для общительных французов является отсутствие русских собеседников, с которыми можно было бы поговорить по душам и по-французски. &



Интернет вещей – это уже настоящее

Старший вице-президент Orange Business Services Ричард ван Вагенинген о работе в России и о том, как цифровая трансформация помогает бизнесу развиваться в кризис.

Несмотря на сложную ситуацию в экономике, спрос на решения цифровой трансформации не ослабевает. Так, наши финансовые результаты за прошлый год и за первый квартал 2017 года показывают рост, а за последние три года мы не потеряли ни одного клиента – а они работают в совершенно разных отраслях. Для многих из них кризис – это время для инвестиций в повышение собственной конкурентоспособности.

К примеру, мы заметили значительный прирост клиентов из сферы ритейла, так как конкуренция на этом рынке обострилась и игрокам надо удерживать покупателя. Для этого нужна бесперебойная отлаженная логистика и по-настоящему работающие инновации. Такие, как разработанное нами решение на основе виртуальной реальности или проект оптимизации раскладки товара согласно анализу перемещения покупателей по магазину. При отсутствии нужного товара на полке клиент уходит из магазина, и мы помогаем этого избежать. При этом самый масштабный проект в этой отрасли в России мы реализовали для французской компании: за три месяца включили в систему логистики более сотни ее магазинов по всей России – от Калининграда до Владивостока.

Что изменил кризис, так это процесс выработки решений. Если раньше клиент приходил к нам со словами, что хочет только лучшее, то сегодня – даже если он приходит с такими же словами – мы сами в зависимости от специфики его бизнеса предлагаем ему более рациональные варианты решений.

Запросы мы получаем из всех регионов, включая Дальний Восток. В этом регионе мы наблюдаем рост интереса к нашему полностью управляемому решению Maritime VSAT, это подключение судов к услугам спутниковой связи. Оно выгодно отличается от других предложений на рынке благодаря тому, что мы являемся одновременно и интегратором, и оператором связи. Наш флагманский кейс – с группой компаний «Доброфлот». Мы уже подключили к Maritime VSAT девять судов компании,

предоставив экипажам доступ к безлимитному Интернету как для корпоративных, так и для личных целей, что важно во время многомесячного пребывания в открытом море.

Как видите, цифровую трансформацию можно осуществить для любого самого специфичного бизнеса – как на суше, так и на море, – все ограничивается только возможностями вашего сервис-провайдера. Мне сразу вспомнился еще один интересный кейс работы за Уралом: нужно было за две недели провести спутниковую связь для клиента из нефтегазовой сферы. При температуре -40 надо было доставить, протестировать и установить оборудование. Наши инженеры отлично справились с задачей, мы даже отправили фотографии с площадки в Париж, где о таких низких температурах знают только понаслышке.

Самой же перспективной сферой для развития я считаю интернет вещей. Сегодня все говорят, что это будущее, но я считаю, что интернет вещей – не будущее, а настоящее. Во всяком случае, для нас. Orange Business Services уже управляет 11 млн подключенных устройств по всему миру.

Например, в 2016 году мы реализовали в столице Катара, Дохе, проект «умного города» стоимостью 40 млн евро. В России же этот тренд пока только развивается. Отчасти это связано с тем, что сфера интернета вещей до конца не регламентирована. Здесь мы пока фокусируемся на разработке «умных зданий» и «умных заводов», а также решений для транспорта, используя опыт нашей компании в других странах. Технологии интернета вещей позволят полностью изменить работу даже очень большого предприятия, располагающегося на громадной площади. Наборы умных датчиков позволят отслеживать состояние установленного оборудования и централизованно контролировать его работу. Это помогает избежать поломок и автоматизировать часть производственных процессов.

Отмечу, что наши локальные «ноу-хау» востребованы и в зарубежных проектах группы Orange. Недавно наши сотрудники помогли осуществить проект в Африке. Специалисты из России продумали систему активного мониторинга спутникового канала, которая сегодня используется по всему миру. Российской разработкой является и мобильное приложение для Clarins, которое, возможно, будет адаптировано для клиентов в других странах. Российские специалисты могут поделиться своим опытом с иностранцами и уже начинают это делать.



Business Services

РЕКЛАМА



ЛИДЕР РЫНКА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КЛАССА «А» РОССИИ

1,8 млн м² складских площадей класса «А»



www.mlprussia.com

• СЕВЕРНОЕ ДОМОДЕДОВО

540 000 м², 11 км от МКАД,
Каширское шоссе (М4)

• ЧЕХОВ

337 000 м², 49 км от МКАД,
Симферопольское шоссе (М2)

• ПОДОЛЬСК

206 000 м², 17 км от МКАД,
Симферопольское шоссе (М2)

• УТКИНА ЗАВОДЬ

210 000 м², на Кольцевой автодороге,
г. С.-Петербург

• ТОМИЛИНО

85 000 м², 6 км от МКАД,
Новорязанское шоссе (М5)

• НИКОЛЬСКОЕ

107 000 м², 35 км от МКАД,
Дмитровское шоссе (А104)

• ЧАЙКА

115 000 м², 5 км от Киевской
окружной автодороги (Украина)

• ЛЕНИНГРАДСКИЙ ТЕРМИНАЛ

198 000 м², 13 км от МКАД,
Ленинградское шоссе (М10)



«Лучше не экспериментировать, а просто пользоваться французским опытом»

«Ko&Co»

Как семья уральского компьютерщика совершила французскую технологическую революцию в российском сыроварении и совершила скоростное импортозамещение из-за продовольственного эмбарго



Кирилл Игошин,
коммерческий директор
«Ko&Co»

Мой отец-айтишник в 1990 г. создал софтверную компанию «Микротест» в Екатеринбурге. Позднее мы переехали в Москву. В 2007 г. он вышел из этого бизнеса. Продав фирму, построил для семьи дом на Николиной Горе и стал вести домашний образ жизни. Что его побудило заняться бизнесом снова? Нестабильность экономической ситуации в мире. То, что в один прекрасный день от доллара могут отказаться – и он не будет ничего стоить. Поэтому отец решил переводить деньги в реальный сектор.

Так сложилось, что у нас было довольно много инвестиций в земли сельхозназначения в Смоленской области. Родители к тому времени часто бывали в Европе – Италии, Франции, и там в гостиницах к завтраку часто подавали свежий козий сыр. Когда они захотели купить такой же в Москве, его в продаже не оказалось. Так они увидели практически свободную нишу на рынке – фермерский козий сыр с коротким сроком годности. Сюда его никто не ввозил именно по причине срока годности – только индустриальные аналоги.

Проект начался еще до [торгового] эмбарго, три года назад, мне тогда было 24 года, и я работал специалистом 1-го разряда в Министерстве транспорта. Но когда отец запустил проект, я

\$4 млрд

С момента введения в 2014 г. продовольственного эмбарго продуктов, которые раньше импортировались в страну, в России произведено почти на \$4 млрд, говорил в феврале замминистра сельского хозяйства России Евгений Громыко. Сыры – один из продуктов, на импорт которых распространяется временный запрет. Крупнейший из локализовавших производство в России французских производителей сыра концерн Lactalis работает здесь еще

увулился из Минтранса и присоединился к нему. Кроме нас с отцом и его школьного друга, который помогал со стройкой, в компании работала еще бабушка-бухгалтер в Смоленской области.

Взять и построить сегодня в России промышленное производство козьего сыра практически невозможно – у нас просто нет такого стада. Во Франции, например, поголовье козьего стада – 1 млн. А в России в племенных хозяйствах, специализирующихся на козах, – порядка 15 000–20 000. Поэтому во Франции можно построить новый большой завод, заключить договоры с 90–100 фермами – и они будут возить вам каждый день свой удой. Правда, на каждой ферме свой микроклимат, где-то животные могут понервничать накануне, например, из-за грозы или штормового ветра, поэтому молоко для производства индустриального сыра приходится нормализовывать с помощью сухого молока или стабилизатора. Фермерский же сыр делают из ненормализованного молока. Поэто-

с 1997 г., сейчас у компании несколько заводов в России (бренды President, Parmalat, Galbani).

После введения эмбарго в России появились и другие производители, выпускающие сыры по французской технологии или под руководством французов-сыроделов: Grand Laitier Филиппа Ниссена (Калужская обл.), La Varenne Бернара Дурново (Курская обл.), Сыроварня «Рубцов А. С.» Алексея Рубцова (Подмосковье), BeauREVE Владимира Борева (Липецкая обл.).

му здесь в отличие от промышленного производства нужен сыровар, который будет корректировать приготовление сыра в зависимости от качества исходного сырья, сезонности и т. д. Так вот до нашего выхода на рынок в России фермерских козьих сыров не было. Да и специалистов не было – на сыровара в итоге выучилась моя старшая сестра, теперь она постоянно живет на производстве.

Качество козьего молока у окрестных производителей для сыра совершенно не подходило. В феврале 2014 г. родители наняли гида во Франции и поехали в экскурсию по сыродельческим хозяйствам. Там местные сыроделы их познакомили с Самюэлем Куба – известным поставщиком племенного скота, он сотрудничал еще с СССР. Мы заключили с ним контракт и оплатили 100% стада в феврале, а поставка из Франции ожидалась в ноябре – для каждого покупателя коз выращивают специально, от рождения до шести месяцев.

Коз привезли на специальном трехъярусном скотовозе – 340 животных в одной машине. Они все благополучно доехали, прошли карантин и адаптировались. Естественно, когда встает вопрос о продаже стада, покупателю отдадут не лучший материал. Но по мировым меркам этот французский не лучший материал все равно высококачественный.

Потом мы докупали еще 300 коз, и сейчас их у нас в хозяйстве около 1000, дают они по 7–8 л молока в сутки. Производство автоматизировано, каждую козу мы знаем по номеру, знаем статистику ее удоев, поэтому для племенной работы можем выбирать лучших животных. Планируем довести стадо до 1500 коз, включая 1000 дойных.

Почему во Франции такой хороший сыр? Потому что за ним стоит многовековой экспериментальный метод. Малейшее изменение в ингредиентах – и сыр не получается. Поэтому лучше не экспериментировать самим, а пользоваться накопленным во Франции опытом. Иначе опасно, на мой взгляд. Мы фермеры, но работаем с крупными розничными сетями, а там контракты жесткие. Три раза в неделю от нас в Москву уходят машины с сырами, и если мы рискнем изменить технологию, то можем попасть на недопоставку. Французская закваска – самая лучшая. То же и с золой для обсыпки сыра «Пепельный конус»: в России нет мелкодисперсной золы, к тому же во Франции она дешевле и везут ее быстро.

Когда мы стали распределять функции и мне достались продажи, все думали, что это самое сложное. Но все сети приняли наше

предложение с радостью, мы не платили никаких бонусов за продвижение. Во-первых, мы пришли с фермерским сыром, которого не было ни у кого, а во-вторых, сыра в сетях просто не было – эмбарго же! Поэтому перед нами охотно открывали двери. Так что мы закрепились на полках в основных премиальных сетях, у нас есть свой покупатель. Конечно, нам повезло. Мы продаем сыры в Смоленске, Москве, Краснодаре, работаем с компанией La Marée, которая обслуживает сегмент HoReCa. Много раз рассматривали рынок Санкт-Петербурга, вот и сейчас ведем переговоры с одной компанией.

Удалось донести до наших партнеров, что, поскольку мы фермеры, качества сыра могут в разное время отличаться. Например, возникла неожиданная проблема с плесенью. Наш самый популярный сыр бюш покрыт слоем желтоватой плесени. При этом козье молоко само по себе содержит пенициллин. Весной плесень, как и все живые организмы, более активна и может проявляться на сыре в виде зеленоватых или голубых точек. Во Франции индустриальные сыры обрабатывают антибиотиками во избежание таких проблем с внешним видом. Мы этого, естественно, не делаем. Поэтому, когда с нашим бюшем впервые случилась такая история, нам вернули сыр в большом количестве – люди просто не могли понять, что это можно есть. Сейчас у меня в компьютере даже есть отдельная папка «Борьба с плесенью» – со всеми документами и фотографиями с французских рынков, где козьи сыры на прилавках просто блестят разными цветами радуги.

Когда-нибудь Россия дойдет до такого уровня развития козоводства, что здесь тоже можно будет закупать молоко для сыра на многочисленных фермах на 200–300 голов, как во Франции. Нам, чтобы запустить свой бизнес, потребовалось порядка \$3,5–4 млн. Срок окупаемости – 3–4 года, мы уже в процессе выхода на нее.

Поскольку мы из Екатеринбурга, то хорошо знаем людей из УГМК: отец, в частности, давно был знаком с Ильей Бондаревым [генеральным директором «УГМК-Агро»]. Мы совершенно не против того, что они пошли по нашим следам и использовали наш опыт (см. врез). К тому же по рынкам сбыта мы с ними не пересекаемся – они снабжают своим сыром Екатеринбург и прилегающие регионы, а это сразу несколько городов-миллионников. Хотим даже создать вместе ассоциацию, чтобы лоббировать развитие племенного козоводства в Минсельхозе, чтобы можно было закупать импортные вакцины для прививания коз, например. &

В 2016 г. компания «УГМК-Агро» привезла 1000 коз альпийской породы из Центральной Франции. Стоимость стада оценивалась в 1 млн евро. Проект молочного козоводства, который реализует компания, рассчитан на ежегодную переработку до 100 т козьего молока и производство 10 т козьего сыра. В этом году «УГМК-Агро» начала продавать местным фермерам первое поколение чистопородных коз.

На обложке: Мост Александра III (Pont Alexandre III) в Париже, соединяющий Дом инвалидов и Елисейские Поля. Мост, призванный стать символом союза России и Франции, в 1896 г. заложил Николай II в честь своего отца императора Александра III. Высота арки моста – всего 6 м, длина моста – 160 м, ширина – 40 м. Строительство продлилось пять лет, и открытие состоялось на Всемирной выставке 1900 г.

В Петербурге по проекту французских архитекторов был построен брат-близнец моста Александра III – Троицкий мост через Неву. В центре парижского моста расположен символ дружбы России и Франции – скульптуры нимф Невы и Сены.

Фото: Rudy Sulgan / Corbis / Getty Images

&
ВЕДОМОСТИ

Рекламно-информационное приложение к газете «Ведомости»

16+

Главный редактор Анфиса Сергеевна Воронина
Генеральный директор Глеб Прозоров
Руководитель проекта Татьяна Сажина
Верстка Анна Ратафьева
Фоторедактор Александра Астахова
Корректор Светлана Борщевская
Менеджер по печати Татьяна Бурашова
Шрифт «Гермиан», Илья Рудерман, «Студия Артемия Лебедева»

Учредитель и издатель АО «Бизнес Ньюс Медиа»

Адрес учредителя, издателя и редакции: 127018 Москва, ул. Полковая, 3, стр. 1
Телефон 8 (495) 232-32-00
Телефон коммерческих служб 8 (495) 232-92-89
Рекламное СМИ

Свидетельство о регистрации:

ПИ № ФС77-66973 от 15 сентября 2016 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Все права защищены ©2017, АО «Бизнес Ньюс Медиа»

Любое использование материалов издания, в том числе в электронном варианте, допускается только с согласия правообладателя

Отпечатано в типографии АО «ПК «Экстра М»

143405 Россия, Московская область, Красногорский район, г. Красногорск, автодорога «Балтия», 23-й км, владение 1, дом 1
Тираж 60 000 экз. Заказ № 17-03-00458
Цена свободная

Широкий спектр услуг:

- Аудиторские услуги
- Бухгалтерское сопровождение
- Финансовое консультирование
- Оценка
- Налоговые и юридические услуги
- Трансфертное ценообразование
- Расчет заработной платы и кадровое администрирование
- Управление системами внутреннего контроля

Обширный отраслевой опыт:

- Агропромышленный и пищевой сектор
- Банки и страхование
- Фонды и управление активами
- Строительство и недвижимость
- Промышленность и услуги
- Фармацевтика
- Нефтегазовый сектор
- Розничная торговля и производство потребительских товаров
- Индустрия товаров класса люкс
- Транспорт и логистика
- ИТ и телеком

Факты и цифры:

- 2 офиса в России
- 200+ профессионалов
- 600+ клиентов из числа российских и международных компаний
- 12 место среди крупнейших аудиторских компаний в России (Коммерсант, 2016)

Mazars – международная интегрированная компания, оказывающая услуги в сфере аудита, бухгалтерского сопровождения, оценки, налогового, юридического и других видов консалтинга.

Mazars – это не только одна из ведущих аудиторских компаний России, согласно российским и международным рейтингам, но также одна из крупнейших аудиторских и аутсорсинговых компаний Европы, представленная в 79 странах мира.

Наши контакты

Москва +7 (495) 792 52 45
Санкт-Петербург +7 (812) 325 70 02
www.mazars.ru
info@mazars.ru

M AZARS

ТОЛЬКО ОРИГИНАЛЬНЫЕ БРЕНДЫ ИЗ ЕВРОПЫ • БЕСПЛАТНЫЙ РЕМОНТ • УНИКАЛЬНЫЙ СЕРВИС ПО УХОДУ ЗА ОБУВЬЮ



RENDEZ-VOUS

ОБУВЬ - СУМКИ - АКСЕССУАРЫ

NOUVELLE COLLECTION°

ВЕЩА-ЛЕТО 2017

ООО «РАНДЕВУ» • 125284, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, Г. МОСКВА, УЛ. БЕГОВАЯ, ДОМ 5, ПОМ. V. ОГРН 1147746527444, ИНН 7726747130, КПП 771401001

«НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ»

РЕКЛАМА

МОСКВА
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
БЕЛГОРОД
ВОРОНЕЖ
ЕКАТЕРИНБУРГ
КАЗАНЬ
КАЛУГА
КРАСНОДАР
НИЖНИЙ НОВГОРОД
НОВОСИБИРСК
ОМСК
ОРЕНБУРГ
ПЕРМЬ
РОСТОВ-НА-ДОНУ
РЯЗАНЬ
САМАРА
САРАТОВ
СОЧИ
СУРГУТ
ТУЛА
ТЮМЕНЬ
УФА
ЧЕЛЯБИНСК
ЯРОСЛАВЛЬ

КУРШЕВЕЛЬ (ФРАНЦИЯ)

заказывайте онлайн на
www.rendez-vous.ru