

# КАК ПРОДВИНУТЬ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС НА ЗАПАД

СОВРЕМЕННАЯ РОССИЯ УЖЕ ДОСТАТОЧНО ИНТЕГРИРОВАНА В МИРОВУЮ экономику. Однако для многих отечественных предприятий и банков выход на международный рынок все еще сопряжен с рядом трудностей, главная из которых — недостаток информации и отсутствие налаженных деловых контактов. В таких случаях на помощь приходят квалифицированные консультанты. О том, как они работают и чем могут содействовать российскому бизнесу, рассказывает **Анн-Мари ЛИБМАНН**, руководитель направления «Россия — Франция» компании Fla Consultants, не так давно вышедшей на наш рынок.



**Анн-Мари ЛИБМАНН**

Руководитель направления «Россия — Франция» компании Fla Consultants

**БДМ:** Ваша компания имеет большой опыт работы на европейском рынке бизнес-консалтинга для предприятий и для банков. Каковы главные направления вашей деятельности?

Сначала несколько слов об истории нашей фирмы. Fla Consultants создана 30 лет назад в Париже. Вначале она специализировалась на консалтинге по инновациям и трансферу технологий. Затем стала развивать бизнес-аналитику (competitive and business intelligence), включая technological intelligence, или, по-русски, конкурентную и технологическую разведку. Однако наши действия никогда не выходят за легальные рамки.

Что касается направлений деятельности, то можно выделить два главных вектора.

Первое направление касается французских и европейских фирм. Мы оказываем нашим клиентам солидную поддержку в определении их коммерческой, маркетинговой и технологической стратегии и в принятии решений, касающихся инвестиционных проектов, выхода на международный рынок, выявления новых нишевых рынков, приобретения и продажи активов, заключения соглашений о партнерстве, выявления посторонних угроз и управления рисками. В этом контексте бизнес-аналитика играет важную роль. В рамках сегодняшней обостренной конкуренции предприятия отли-

чаются друг от друга качеством своих продуктов или процессов и оперативностью решений. Бизнес-аналитика заключается в систематическом извлечении релевантной и актуальной информации (с помощью современных средств информационного обеспечения) и ее толковании для того, чтобы расшифровать намерения участников рынка и определить их возможности и стратегические движения.

Второе направление, которое сейчас очень быстро развивается и имеет хорошие перспективы, особенно благодаря развивающимся странам, состоит в сопровождении иностранных фирм при их входе на наши рынки в Европе и поддержке инвестиционных проектов. Мы располагаем широкой сетью партнеров, имеющих квалифицированные экспертизы в разных сферах.

**БДМ:** Входят ли в сферу ваших интересов российские компании?

Мы считаем, что Россия представляет большой интерес для западного бизнеса, и очень заинтересованы в развитии сотрудничества с российскими инвесторами и компаниями.

Несомненно, присутствие российских компаний и банков за рубежом является стратегическим фактором для укрепления позиции страны на международных рынках. К сожалению, присутствие российских

инвесторов и предприятий во Франции еще очень скромное, хотя крупные российские фирмы уже открыли путь и приобрели некоторые активы у нас или нашли партнеров в разных сферах, включая торговую.

В нашу страну уже активно инвестируют компании с Ближнего Востока и из Азии. Страны этих регионов давно стремятся быть лидерами во Франции и вообще в Западной Европе. Франция открывает двери ко многим рынкам, особенно в Африке, и может укрепить позиции России в этом регионе. А мы, как консалтинговая компания с большим опытом, готовы оперативно помочь в этом направлении.

**БДМ: В чем конкретно заключается ваша помощь в сопровождении российских фирм?**

Наша задача состоит в том, чтобы предоставить российским компаниям лучшую информацию о наших рынках и идентифицировать для них самые перспективные объекты. У нас есть глобальный взгляд на весь процесс: от разработки маркетинговой стратегии до финансового плана — с поисками возможных финансовых источников, выбором адекватных финансовых инструментов и поддержкой при переговорах с финансовыми партнерами.

Конечно, вопросы здесь бывают очень разные и наши оперативные действия — тоже. Например, если речь идет о продаже продуктов или технологий, рыночное исследование позволяет строить эффективный бизнес-план. Мы можем помочь в определении размера рынка, в формировании правильного понимания наших рынков с их правилами и законами. Определяем, какую роль они могут играть на том или ином рынке, какую маркетинговую и коммерческую стратегию предпочесть, как оценить и успешно продвинуть их преимущества, в частности технологические.

Мы настаиваем на том, что в жестком конкурентном мире крайне важно стратегически понять высокие требования и ожидания клиентов.

**БДМ: С какими, по вашему мнению, проблемами и трудностями сталкиваются российские компании при выходе на европейский рынок?**

Их много, но самыми первыми являются правовые препятствия, например, количество специфичных норм и регулирований (в области здравоохранения, экологии и т.д.). Если их не принимать в расчет с самого начала, это может привести к большим задержкам и денежным потерям. Есть еще значительные, хотя и «неформальные» трудности: система управления предприятием, управление отношениями с социальными и административными структурами (в частности, с фискальными службами), управление персоналом (с профсоюзами и другими особыми органами), обучение русского персонала за рубежом, постановка систем управления рисками, отбор места расположения фирмы...

**БДМ: Сегодня в России активно развивается интерес к инновациям, с одной стороны, и к западным рынкам —**


**с другой. Чем вы можете содействовать нашему бизнесу в этой ситуации?**

С момента своего основания компания Fla Consultants принимала участие в развитии инновационной деятельности во Франции и потом сотрудничала в этом направлении с Европейской комиссией. Мы осознаем, что в России инженерный и научный уровень очень высок, и есть большой потенциал для западных фирм. Мы, конечно, очень заинтересованы в кооперации с российскими участниками инновационной среды.

В принципе поиск партнеров для коммерциализации технологий всегда оказывается трудным и не слишком надежным, здесь нет особых различий между Россией и Западом. **Создание** технологии в результате исследований сильно отличается от **покупки** технологии, которая ориентирована на решение определенной проблемы. Исходя из анализа этого фактора, мы выработали эффективные методы для сближения двух сторон, опираясь на наши научные, патентные и деловые базы данных и сеть партнеров.

В наши услуги входят развитие и реализация потенциала технологии и поиск новых выходов на рынки. Мы также помогаем фирмам правильно оценивать технологии до вложения денег в научную программу или в инновационный проект, что позволяет им уберечься от крупных потерь времени и денег.

**БДМ: Есть ли у наших компаний какие-то преимущества, которые могли бы помочь в завоевании западных рынков?**

Во-первых, замечательная предпринимательская энергия, и, во-вторых, как я уже говорила, очень высокий инженерный и научный уровень. Это, по-моему, настоящие преимущества, и они впечатляют. Для международной кооперации и развития фирм за рубежом ключевые понятия — адаптация и понимание. То есть адаптация к внешним рынкам и взаимное **деловое** понимание, а не только языковое или культурное. Это для нас всех — самые сложные задачи. Но мы должны их решить и вывести деловое сотрудничество России и Франции на новый уровень. 



**Ваш партнёр для развития бизнеса на западных рынках**

Более подробную информацию Вы можете найти на нашем сайте: <http://www.flu-consultants.com/ru/>

**Контактная информация:**  
**FLA Consultants – 27 rue de la Vistule 75013 Paris**

Анн-Мари ЛИБМАНН – начальник отдела Франция – Россия – [amlibmann@flu-consultants.com](mailto:amlibmann@flu-consultants.com) (0033 6 29 91 96 90)

Лилия РУСНАК – консультант по развитию бизнеса – [lrusnac@flu-consultants.com](mailto:lrusnac@flu-consultants.com) (0033 672497140)