Наша Газета
nashagazeta.ch
Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (https://nashagazeta.ch)

Как войти на российский рынок и удержаться на нем? | Comment réussir son entrée et développer ses activités commerciales en Russie?

Author: Надежда Сикорская, Женева , 12.11.2018.

Все участники встречи (© NashaGazeta)

Приблизительно так звучала тема деловой встречи, прошедшей на прошлой неделе в

Швейцарском клубе прессы в Женеве.

|

Tel était le thème du « Business Expansion Day » organisé la semaine dernière dans le Club Suisse de la presse, à Genève-

Comment réussir son entrée et développer ses activités commerciales en Russie?

«Самая большая страна мира, занимающая, с ее 146 миллионами жителей, 9 место на планете по размеру населения, Россия предлагает многочисленные коммерческие возможности швейцарским и европейским предприятиям, заинтересованным в размещении там своего бизнеса». С такого тезиса (читай – рекламного посыла) начиналось приглашение на «День развития бизнеса», организованный в Швейцарском клубе прессы с тем, чтобы, цитируем, «предоставить ценные рекомендации предпринимателям и управляющим компаний, желающим начать, ускорить или улучшить свое коммерческое развитие в России, обращая их внимание на вызовы и культурологические особенности этой страны». Уточним, что для попадания в целевую аудиторию достаточно обладать сайтом компании, переведенным на русский язык, что, разумеется, значительно расширяет круг.

(© Nashagazeta.ch)

Устроителем встречи выступило созданное в 2009 году в Женеве агентство Suisseo,

специализирующееся на маркетинге поисковых систем и единственное в Романдской Швейцарии имеющее сертификацию Яндекса. Представлявшая его Эмили Стели, изучавшая русистику в Женевском университете, интересно описала многочисленные коммерческие возможности, открываемые интернетом.

А поделиться рекомендациями пригласили троих экспертов. Водуазец-славофил (по определению организаторов) Бернар Люке, бывший директор Ozon.ru, первого российского сайта е-торговли, признанный одним из ста наиболее влиятельных людей в России, сейчас возглавляет европейское отделение Яндекса, Yandex Europe. Еще один швейцарец, Николя Вэфлер, перебрался в Россию в 2015 году и возглавил Швейцарский деловой центр в Самаре, об открытии которого мы подробно рассказывали год назад. И, наконец, хорошо знакомый нашим читателям Ги Меттан, совмещающий функции президента Швейцарского клуба пресса и Торгово-промышленной палаты Швейцария-Россия и СНГ, за слишком явное, на вкус некоторых, русофильство подвергавшийся в последнее время суровой критике со стороны коллег-журналистов, но выстоявший и своих позиций, как мы видим, не изменивший.

Ги Меттан (© Nashagazeta.ch)

Наша Газета была рада выступить медиа-партнером этой встречи: она оказалась не

только рекламной, но и познавательной.
Открывший презентацию Ги Меттан рассказал о недавней поезде в Москву и Новосибирск, организованной ТПП. Темой ее были как раз новые информационные технологии, а потому участники посетили офисы Яндекса, Лаборатории Касперского, mail.ru. Особое впечатление на него, видимо, произвело программное обеспечение для банков, разрабатываемое в новосибирском Академгородке.

Рассказ Бернара Люке о последних достижениях Яндекса был реально интересным. Разумеется, мы, как и все наши читатели, знаем Яндекс, как главную российскую поисковую систему, Но это – только вершина айсберга транснациональной компании, зарегистрированной в Нидерландах и владеющей одноимённой системой поиска в Сети, интернет-порталами и службами в нескольких странах, в частности, в Швейцарии, в Люцерне.

Напомним, что поисковая система Yandex.ru была официально анонсирована 23 сентября 1997 года и первое время развивалась в рамках компании CompTek International. Как отдельная компания «Яндекс» образовалась в 2000 году. В мае 2011 года Яндекс провёл первичное размещение акций, заработав на этом больше, чем какая-либо из Интернет-компаний со времён IPO-поисковика Google в 2004 году; в последние годы компания стабильно фиксирует 20% рост.

Бернар Люке (© Nashagazeta.ch)

Сегодня поисковая система «Яндекс» является четвёртой в мире по количеству

обрабатываемых поисковых запросов (свыше 6,3 млрд в месяц на начало 2014 года). По состоянию на сентябрь 2018 года, согласно рейтингу Alexa.com, сайт yandex.ru по популярности занимает 21-е место в мире и 1-е — в России, опережая даже Google (по данным за 2017 год, им принадлежит, соответственно, 56,3% и 39,9% рынка). (Господин Люке с гордостью отметил этот факт, подчеркнув, что речь идет о превосходстве национального продукта в условиях открытой конкуренции.) За пределами России наиболее заметное положение Яндекс занимает на рынках Белоруссии, Казахстана, Турции.

Начавший с индексации текстов, первым из которых была Библия, сегодня Яндекс предлагает большой спектр услуг, включающий болтушку Алису (эквивалент Siri), навигационную систему и 56 мобильных приложений, одно из самых популярных среди которых – Яндекс.такси. Для нас лично открытием стало существование приложения Yandex.Market, позволяющего сравнивать цены на самые различные товары и услуги. («Если ваш бизнес не в Яндексе, значит, его нет», без ложной скромности заявил Бернар Люке.) Заинтересовали также планируемые к запуску Яндекс.Health и Яндекс.Еда.

Николя Вэфлер (© Nashagazeta.ch)

Выяснилось также, что в России, занимающей седьмое место в мире по числу интернет-пользователей, процветает онлайн-торговля: в прошлом году хотя бы одну

покупку совершили более 42 миллионов человек, причин половина – в онлайн-магазинах за пределами страны.

Бернар Люке рассказал, что рекламный рынок в интернете развивается в России быстрее, чем какой-либо другой – ожидается, что в текущем году он превысит 129 миллиардов рублей. Но предела интернету – и получаемой через него прибыли – нет, а потому главной целью присутствия господина Люке в Женеве можно смело назвать привлечение к сотрудничеству швейцарских компаний, заинтересованных в выходе на российские коммерческие просторы. Как именно, вы узнаете, если будете и дальше следить за нашими публикациями.

(© Nashagazeta.ch)

Такую же цель преследовал Николя Вэфлер, но немного в ином масштабе.

Руководимый им в Самаре центр действует по принципу B to B и ориентирован прежде всего на малые и средние предприятия. Расхожему на Западе мнению о том, что «в России все плохо», он противопоставил актуальную информацию «с места», которая позволяет разбавить привычную черноту и даже увидеть свет в конце туннеля.

Уже практически обрусевший швейцарец, свободно говорящий по-русски, отметил усилия, прилагаемые российским правительством для улучшения деловой атмосферы в стране, в частности, путем создания особых экономических зон и технопарков. По его наблюдениям, наиболее перспективных направлений экономического развития в России четыре: авиация, автомобильная промышленность, сельское хозяйство и пищевая промышленность, экологически чистые технологии. Вариантов выхода на российский рынок несколько, но общий закон один – не стоит соваться туда, не имея на месте знающих и надежных людей.

На наш взгляд, представленная господином Вэфлером картинка чуть-чуть слишком радужна, но ведь это, была, напоминаем, рекламная акция!

Самой интересной частью презентации Николя Вэфлера показалась нам та, где он сравнил культурные особенности россиян и швейцарцев, подчеркнув три утверждения, которых надо избегать в разговорах с нашими соотечественниками: Россия – европейская страна; Россия – развивающаяся страна; войну выиграли американцы. Бернар Люке добавил к этому, что третий тост в любой компании должен быть за женщин. Кто не согласен, поднимите руки!

Наконец, встречу завершил не объявленный в программе финансовый директор компании Intergral Petroleum SA, пригласивший всех на «Каспийскую неделю» в Давосе в январе будущего года. Думаем, у нас еще будет повод рассказать об этом проекте подробнее.

Россия
Статьи по теме
Швейцарский деловой центр в Самаре
Куда пропали швейцарские новости на Яндексе?

Source URL:
http://www.nashagazeta.ch/news/economie/kak-voyti-na-rossiyskiy-rynok-i-uderzhatsya-na-nem