

ОПЫТНЫЕ ОБРАЗЦЫ

РОССИЙСКИЕ И ФРАНЦУЗСКИЕ КОМПАНИИ ВСЕ ЧАЩЕ ВЕДУТ СОВМЕСТНУЮ РАБОТУ В ОБЛАСТИ ИЗУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПОЯВИЛОСЬ ДОВОЛЬНО МНОГО СОВМЕСТНЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ПРОГРАММ. ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАЖНЕЙШИЕ ИЗ НИХ. ЖАН-ПЬЕР ГРЮЕ



ПРОЕКТЫ OSEO-ФСРМФПНТС Французское агентство OSEO с 2005 года занимается поддержкой инновационных проектов и содействием малым и средним французским предприятиям, в том числе с помощью банковских и государственных структур, региональных и национальных. Каждый год OSEO выбирает для финансирования наиболее передовые и многообещающие инновационные проекты. С 2009 года деятельность агентства поддерживается программой российского Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (ФСРМФПНТС), российским аналогом и партнером OSEO.

OSEO-ФСРМФПНТС предоставляет двум предприятиям (одному французскому и одному российскому), желающим работать совместно, возможность представить проект и получить субсидию от этих двух организаций. Во второй половине 2010 года конкурс будет проводиться в третий раз.

Проекты технологического сотрудничества отбираются по следующим критериям: сотрудничество должно быть сбалансированным между участниками, при этом его результат должен представлять реальную ценность для промышленности. Отношения должны быть оформлены через соглашения о развитии проекта, о промышленной ответственности, о промышленном применении и сбыте.

ФРАНКО-РОССИЙСКАЯ СЕТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ (RFR) RFR — это объединение французских и российских инновационных центров, специализирующихся в трансферте технологий. Оно существует с 2002 года в рамках акции «Инновационные центры и научные городки в Россий-

ской Федерации» проекта TACIS («Поддержка экспортно-ориентированных инновационных МСП»). Миссия RFR — поддерживать централизованную систему поиска партнеров предприятиям Франции и России. Для этого RFR размещает в интернете запросы о сотрудничестве, поступающие из обеих стран, что позволяет предприятиям находить потенциальных партнеров, а также отслеживает ответы на заявки.

Среди активных членов с французской стороны — консорциумы P.I.C.S.O.F. и P.I.C. («Программы инноваций и конкурентоспособности региона Иль-де-Франс и юго-запада Франции»), сеть RETIS (включает в себя более 100 участников, среди которых университет Gепоролье города Эври, кластер Sophia Antipolis), а также кластер конкурентоспособности SYSTEM@TIC PARIS-REGION. С российской стороны представлены инновационные центры Кольцова, Вологды и Нижнего Новгорода, а также Научно-технологический центр Обнинска. RFR функционирует по принципу проекта Enterprise European Network (EEN; 600 членов в 40 странах мира) и является его частью, как и российская бизнес-инновационная сеть Gate2RuBIN.

ПРОЕКТ GATE2RUBIN (RUSSIAN BUSINESS INNOVATION NETWORK)

Проект Gate2RuBIN — это консорциум, в который входят Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса, Российская сеть трансфера технологий и Союз инновационно-технологических центров России. Сеть является российским координационным центром проекта EEN. Кроме предоставления прямых услуг российским и международным предприятиям он служит также контактным центром для потенциальных партнеров. ■

ПРОЕКТЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ОТБИРАЮТСЯ ПО СЛЕДУЮЩИМ КРИТЕРИЯМ: СОТРУДНИЧЕСТВО ДОЛЖНО БЫТЬ СБАЛАНСИРОВАННЫМ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ, ПРИ ЭТОМ ЕГО РЕЗУЛЬТАТ ДОЛЖЕН ПРЕДСТАВЛЯТЬ РЕАЛЬНУЮ ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



ДРУЖБА НАРОДОВ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ В ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИИ



Мировой лидер в производстве строительных материалов, группа «Сен-Гобен» работает в России с 1993 года. Тьерри Фурньер, генеральный директор компании «Сен-Гобен Строительная Продукция» в России и странах СНГ, об экономических причинах инвестирования группы в этот регион.

— Насколько велика «российская» часть вашего бизнеса?

— Это пока только малая часть деятельности группы, чуть менее 10 миллиардов рублей. Однако перед нами открыты широкие перспективы развития. «Сен-Гобен» — лидер в области инновационных решений для жилищного строительства. Продукция группы отвечает ключевым современным требованиям, таким как энергосбережение, повышение качества жизни и безопасность для окружающей среды. Растущий интерес россиян к теме энергосбережения в области жилищного строительства только подтверждает правильность стоящей перед нами задачи — разработать и внедрить эффективные решения в этой сфере.

— Совсем недавно «Сен-Гобен» и Sisecam создали совместное предприятие для строительства производства флот-стекла в Республике Татарстан. Какие задачи стоят перед новой структурой?

— Данная структура будет финансировать строительство завода по производству плоского стекла и управлять промышленными и коммерческими операциями на рынке жилищного строительства и автомобилестроения. Мы пришли в регион, где нет производителей строительного стекла. С технологической точки зрения, обе наши компании первоклассные «стекольщики». Данное объединение позволит нам развивать бизнес и делить затраты, как мы уже делаем в Южной Америке.

— С более общей точки зрения, какие факторы «срослись» сегодня в России, чтобы французские промышленные предприятия так активно развивались на российском рынке?

— Мир только что был потрясен глубоким финансово-экономическим кризисом. И если некоторые регионы, такие как Азия и Южная Америка, уже возобновляют свой экономический рост, то многие еще только на пути к выздоровлению. Это как раз случай стран СНГ. Ликвидные активы постепенно восстанавливаются, а вот кредитование остается слишком дорогим и ссуды немногочисленными. Инвесторы очень осторожны. И несмотря на то что есть тенденция к размораживанию строительных проектов, как минимум до стадии разработок, продажи строительных материалов не начнут расти раньше второй половины 2010 года. Розничная торговля стройматериалами, по нашим прогнозам, останется на уровне прошлого года, при этом профессионализм дистрибьюторов будет расти.

— 2010 год, по вашим прогнозам, будет еще очень сложным, но вы утверждаете, что верите в будущее строительного сектора в России? Чем вы это объясните?

— Существует пять основных стимулов развития нашего бизнеса. Во-первых, существующие сектора жилой и коммерческой недвижимости не удовлетворяют сегодня ни потребностям населения, ни потребностям экономики в целом. Как с точки зрения количества, так и с точки зрения качества. Во-вторых, даже если демографические показатели в России снижаются, то число семей растет, а значит, требуется больше жилья. В-третьих, экономика постепенно возвращается к докризисным показателям, хотя, конечно, не во всех регионах страны. Ясно одно, сразу по выходу из кризиса будет возобновлено финансирование строительства в государственном и частном секторах. В четвертых, распределение финансовых средств станет более равномерным, ожидается рост доходов среднего класса и, как следствие, повышение уровня потребления и спроса на качественное жилье. Наконец, в-пятых, ожидается быстрое развитие системы народного кредитования во всех регионах страны. До кризиса она практически не существовала.

Учитывая это, группа «Сен-Гобен» сохраняет курс на усиление позиций в России и СНГ и принимает активное участие в развитии промышленного сектора. В частности, мы изучаем возможности партнерства или приобретения перспективных предприятий.



Реклама