

ВЫСОКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ЦЕНТР ИННОВАЦИЙ И ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ БЫЛ СОЗДАН ДЛЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-ФРАНЦУЗСКОГО ПАРТНЕРСТВА В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКИ ОБМЕНА ТЕХНОЛОГИЯМИ. СЕГОДНЯ ЭТА ОРГАНИЗАЦИЯ УСПЕШНО РАБОТАЕТ. ЖЕРАЛЬДИН СЕРЖАН



ФРАНЦУЗСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРЕКРАСНО АДАПТИРУЮТСЯ НА РОССИЙСКОЙ ПОЧВЕ

В городе Безансон, расположенном на северо-востоке Франции в регионе Франш-Конте, тема сотрудничества между Россией и Францией не просто слова. Здесь размещается Центр инноваций и трансфера технологий (ЦИТТ) — российско-французская организация, курирующая сотрудничество между двумя странами в экономической, промышленной и научно-технической сферах.

Центр был создан 14 февраля 2006 года по решению, принятому в ходе межправительственного семинара в Москве. Возглавляют центр профессор Сергей Кулаков (Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, Россия) и профессор Реймонд Бессон (научное подразделение FEMTO-ST, Безансон, Франция).

Создание ЦИТТ — результат долговременного сотрудничества французской организации с Санкт-Петербургским государственным университетом аэрокосмического приборостроения. С точки зрения закона центр не является единой юридической единицей: он включает в себя две части — российскую и французскую. Российская сторона занимается изучением технологий, использованием разработок российских ученых, управлением промышленными объектами в России, финансовыми вопросами и вопросами соответствия требованиям конфиденциальности. А кроме того, обеспечивает свободный доступ к российским технологиям и разработкам. Французы ведут аналогичную работу со своей стороны. И те и другие прикладывают максимум усилий для того, чтобы научные разработки получили практическое применение в промышленности. Для этого ученые используют любые каналы.

ЧИСЛО ПРОЕКТОВ ОГРАНИЧЕННО «Задачей ЦИТТ является поиск и создание новейших технологий и их практическое применение, а также развитие экономических отношений между Францией и Россией. В

РОССИЙСКАЯ И ФРАНЦУЗСКАЯ СТОРОНЫ ПРИКЛАДЫВАЮТ МАКСИМУМ УСИЛИЙ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ НАУЧНЫЕ РАЗРАБОТКИ НАШЛИ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

расчет принимаются прежде всего практические аспекты проекта, что позволяет повысить его экономическую и производственную эффективность, обеспечив возможность выпускать продукцию, способную к конкуренции на международном уровне», — объясняет Реймонд Бессон.

Центр поддерживает небольшое число проектов, отобранных после научно-технической, промышленной, экономической и коммерческой экспертиз. Экспертиза обязательно соответствует роду исследуемого проекта. В дополнение к ней службами соответствующих министерств и группы OSEO-Anvar проводится анализ его целесообразности.

Группа OSEO была создана в 2005 году по инициативе французского правительства посредством объединения функций структур, занимающихся оказанием помощи предприятиям малого и среднего бизнеса. — Банка развития малого и среднего бизнеса и Французского национального инновационного агентства ANVAR. Россия для OSEO приоритетная страна с большим технологическим потенциалом.

Поддержка проектов, выбранных ЦИТТ, проводится в два этапа. На этапе освоения ЦИТТ отбирает проекты и находит финансирование: если необходимые для реализации проекта средства собраны, значит, проект востребован и имеет право на существование. Затем центр организует необходимые экспертизы для каждого проекта.

Сведения о проектах, представляющих интерес для промышленности и экономики, размещаются в сводных списках и оценочных графиках. Затем следует этап знакомства инвесторов-промышленников и ученых. Цель его — объяснить заинтересованным сторонам, какие возможности предоставит французской и российской промышленности использование данного открытия.

Центром уже найдено около 20 промышленных партнеров во Франции и России, в основном в Санкт-Петербурге, Омске и Самаре. ■

Renault в России: «Мы хотим быть ближе к российским клиентам»

Кристиан Эстев, генеральный директор Renault в России и руководитель регионального подразделения Renault Евразия, рассказывает о том, какое место бренд занимает на российском рынке сегодня.

— Renault пришла в Россию в 1998 году, почему именно тогда?

— История Renault в России началась значительно раньше! Уже с 1907 года автомобили в России оснащались моторами Renault, Renault входили и в автопарк царя Николая II. Заметьте, что, имея такие солидные — 110 лет — исторические корни, наш бренд всегда находился у истоков многих инновационных технологий. И сегодня Renault как мировой автомобилестроитель по-прежнему находится в авангарде идей. Наше решение в 1998 году выйти на российский рынок было продиктовано уверенностью, что ему суждено стать одним из первых в Европе. Но продавать автомобили в России, не производя в России — для нас не имело большого смысла. Чтобы быть ближе к клиенту, понимать его потребности, нам нужно было промышленное присутствие. Мы нашли надежного партнера в лице Правительства Москвы, и это позволило нам построить завод в Москве, на котором в 2005 году мы начали производство Logan. Надо сказать, что с момента своего «рождения», в 2004 году, эта модель стала настоящим примером «success story» на всех рынках, где она присутствует. Так вышло и в России: в 2009 году Logan стал лидером продаж среди иностранных автомобилей и сохраняет свои позиции в этом году.

— Как сегодня обстоят ваши дела на российском рынке?

— Благодаря Logan, Renault сегодня на 4-м месте на общем российском авторынке. В 2008 году тенденции на рынке позволяли считать, что со следующего года Россия продаст 3 миллиона автомобилей и станет первым рынком в Европе, обойдя Германию. Увы, кризис привел к обвалу рынка. Но, несмотря на это, мы смогли увеличить свою долю до 5%. В 2007 году стало понятно, что спрос на «народный автомобиль» у российских клиентов продолжает расти, и мы увеличили производство с 60 000 автомобилей до 80 000, а потом и до 160 000 единиц. 1 марта 2010 года были введены в строй новые производственные мощности, одновременно на конвейер встала еще одна модель, Sandero, хэтчбек, построенный на платформе Logan. Этой модели также пророчат блестящее будущее. Наша цель — быть как можно ближе к нашим клиентам. У нас очень хорошая дистрибьюторская сеть: по всей территории страны, по всем городам, где проживают более 300 000 человек. И результаты продаж показывают, что клиенты считают предложение Renault адекватным сегодняшней ситуации.

— Важным этапом для вас стало подписание в 2008 году партнерства с АвтоВАЗом. Чего вы ждете от этого союза?

— Получив 25% акций российского автогиганта, мы стали его стратегическим партнером и с гордостью можем сказать, что отныне участвуем в своего рода ренессансе российской автопромышленности. В частности, АвтоВАЗ купил у нас лицензии на сборку двух моделей на основе платформы B0 (Logan) и одного вида двигателей и тем самым получил доступ к надежной и качественной европейской продукции. Что мы можем дать АвтоВАЗу? Наши технологии, а также опыт совместной работы в альянсе — с Nissan мы объединены уже более 10 лет — это именно то, что необходимо предприятию для модернизации. Со своей стороны, благодаря сотрудничеству с АвтоВАЗом, мы и наш партнер по Альянсу Nissan получим доступ к широкой сети российских поставщиков и сможем интегрировать их в наше собственное производство в России. Кроме того, сотрудничество с АвтоВАЗом открывает для нас доступ к дополнительным объемам производства. И мы уверены — в будущем союз Renault-Nissan-АвтоВАЗ займет ключевое место на российском автомобильном рынке.

Надежный и выносливый, Renault Logan дал многим россиянам возможность приобрести современный и новый автомобиль.



Реклама

