

# Review Валлония

## Из Валлонии с инвестициями

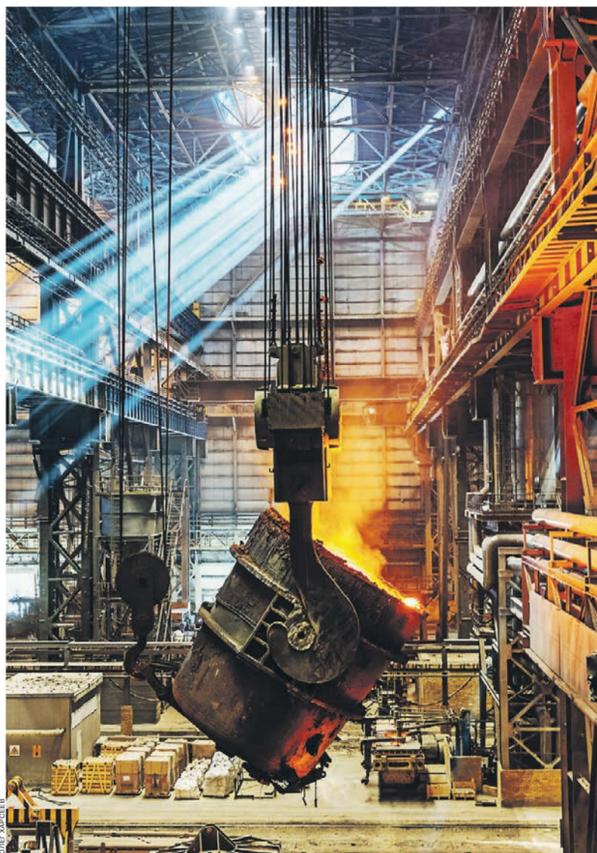
— практика —

Весной 2018 года Валлонское агентство по экспорту и инвестициям (AWEX) провело первую торговую миссию в Россию для компаний Бельгии. Представители более чем десяти бельгийских предприятий, разрабатывающих различные технологические решения для сталелитейной индустрии, смогли посетить крупнейшие российские металлургические предприятия, такие как «Северсталь», ЕВРАЗ и НЛМК. Эта поездка поможет предприятиям из Валлонии и России начать успешное деловое сотрудничество, уверены в AWEX.

Представители ряда валлонских компаний посетили ведущие российские металлургические предприятия, чтобы наладить сотрудничество в деловой сфере. Поездка, которая состоялась весной 2018 года, является первым мероприятием из серии торговых миссий, призванных укрепить экономические связи Валлонии и России.

Организатором поездки выступило AWEX, правительственная организация Валлонского региона Бельгии, отвечающая за продвижение внешней торговли и привлечение иностранных инвестиций. Агентство располагает международной сетью, состоящей из 109 экономических и торговых представительств — одно из них только что официально открылось в России (подробнее см. стр. 2). Его партнером по этой миссии стал Валлонский союз предприятий (UWE) — организация частных работодателей, предназначенная обеспечивать процветание Валлонии через создание и поддержку благоприятных условий для развития конкурентоспособных и устойчивых предприятий. «Эта поездка — первое масштабное мероприятие AWEX в РФ, так как офис этой организации появился здесь совсем недавно. В будущем мы планируем сделать такие миссии регулярными не только для бельгийских, но и для российских компаний», — заявил Жерар Сегерс, торгово-экономический советник агентства.

Первая миссия агентств была посвящена предприятиям сталелитейной промышленности — как поясняет господин Сегерс, выбор такой отрасли экономики в качестве «пробного шара» обусловлен давним взаимным интересом российской и валлонской металлургии. «Можно сказать, наше предложение посетить российских предприятия вызвало среди бельгийских компаний ажиотаж», — говорит он. — В результате мы отобрали около десяти предприятий, которые занимаются разработкой различных технологических решений для сталелитейных компаний». В их число вошли такие валлонские фирмы, как SMI Group, которая производит и поставляет различные виды оборудования для металлургических предпри-



На Череповецком металлургическом комбинате участники миссии AWEX встретились с возможными деловыми партнерами

тий, Compagnie Belge de Ventilateurs, которая специализируется на проектировании, производстве и обслуживании сверхмощных вентиляторов для сталелитейной промышленности по всему миру, и CRM, занимающаяся исследованием и разработкой технологических решений, нацеленных на развитие инновационных процессов и продуктов. Также в числе приглашенных были представители компании EBDS Engineering, специализирующейся на разработке систем обнаружения разрывов заготовок и контроля температурного режима во время процесса непрерывного литья металлургических полупродуктов (слябов и блюмов), компании NDC Technologies (ранее IRM Group), которая проектирует и поддерживает высокоточные системы измерения в реальном времени для металлургических предприятий, компании Partner Refractories Guniting (PRG), которая предлагает индивидуальные решения по футеровке на основе наиболее подходящих огнеупорных материалов для различных подразделений металлургического производства. Помимо них в миссии приняли участие компания Segit, разрабатывающая средства оптимизации производственных процессов и управ-

ления качеством, компания Sogelub, которая производит промышленные смазочные материалы для специального использования, и компания Synthetis, которая предлагает средства оптимизации хранения и перемещения продукции на металлургическом предприятии.

В ходе поездки представители этих компаний посетили российские предприятия «Северсталь», ЕВРАЗ и НЛМК. Так, например, как сообщили, «Ъ» в пресс-службе Северстали, в ходе визита гости познакомились с одним из крупнейших предприятий региона — Череповецким металлургическим комбинатом, который принадлежит компании. «На площадке компании прошла встреча с руководством компании, специалистами в области энергетики, логистики, построения бизнес-процессов предприятия. Члены бельгийской делегации высоко оценили экономический потенциал Череповца. Особую ценность городу, по их мнению, придает близость к сырьевым рынкам, выгодная логистика и развитый кадровый потенциал», — сообщили, «Ъ» в пресс-службе компании.

«Эта поездка оставила после себя очень хорошие впечатления. Обычно найти нужных людей в компании

достаточно сложно, особенно если вы делаете это в первый раз. Наша фирма давно работает на европейском рынке и пользуется там хорошей репутацией, однако на рынке РФ мы представлены недавно и пока о нас здесь знают только отдельные предприятия», — говорит Дмитрий Маркелов, представитель российского офиса компании PRG. — Благодаря тому что миссию организовывало посольство, нам удалось сразу встретиться с высокими чинами компаний, которые приняли участие в миссии, и узнать о будущих проектах, в которых мы могли бы участвовать.

Также, по словам господина Маркелова, помимо встреч с представителями бизнеса и власти программа торговой миссии включала в себя два семинара, посвященных различным аспектам ведения бизнеса в РФ. Например, наша компания участвовала в тендере на «Северсталь» на ремонт оборудования и нам предьявили требование представить определенный сертификат. Однако его может получить только российская компания, а мы являемся иностранной и должны в таком случае иметь здесь представительство или «дочку», — говорит господин Маркелов. По его словам, у иностранной компании может возникнуть довольно много сложностей такого рода и поэтому важно получить как можно больше информации заранее.

«Мы надеемся, что в перспективе между этими компаниями возникнут новые деловые контакты. Как агентство мы планируем помогать им в этом и дальше — так, в июне мы проведем встречу по итогам миссии, на которой ее участники смогут обсудить результаты поездки и обратиться к нам за любой поддержкой», — говорит господин Сегерс.

Осенью AWEX планирует организовать вторую торговую миссию в РФ для бельгийских фирм — в этот раз фокусом поездки станет сельскохозяйственный сектор. «Российское сельское хозяйство сейчас стремительно развивается, и опыт Бельгии, где этот сектор работает намного эффективнее, чем в других странах, будет для РФ очень полезным», — отмечает господин Сегерс. По его словам, AWEX планирует привести бельгийские компании, занятые разработкой IT-технологий для агросектора, в южные регионы РФ, где работают крупнейшие агропромышленные холдинги России.

В перспективе AWEX также предложит аналогичные поездки и российским предприятиям. «Мы будем рады показать компаниям из России те сектора валлонской экономики, где мы традиционно демонстрируем хорошие результаты: логистика, фармацевтика, туризм», — говорит господин Сегерс. По его словам, тематика такой поездки для компаний РФ может определиться уже в ближайшее время.

Елена Маркелова

## Вложения за рубежом

— перспективы —

В ближайшие годы крупнейшая российская компания НЛМК планирует активно развивать свои активы за рубежом, в частности инвестировать в производство на территории Валлонии. Размер планируемых инвестиций может составить €10 млн. Средства пойдут на разработку новых продуктов и операционные процессы для предприятия НЛМК в Ла-Лувьер. Сейчас мощность этого завода составляет более 4,5 млн тонн сталелитейной продукции в год.

Одним из лучших примеров успешного сотрудничества России и Валлонии в сфере инвестиций является деятельность зарубежных подразделений российской компании НЛМК.

Группа НЛМК — международная сталелитейная компания с активами в России, США и странах Европы. Основной актив группы — Новолипецкий металлургический комбинат, первый по величине металлургический комбинат в России. На его долю приходится более 20% рынка стали в стране. Компания состоит из трех дивизионов: «НЛМК Россия», «НЛМК Европа» и «НЛМК-США», которые включают производственные площадки, которые занимаются всем спектром задач — от добычи сырья до выпуска готовой продукции с высокой добавленной стоимостью. Благодаря самообеспеченности в основных сырьевых материалах, энергии и высокой технологической оснащенности НЛМК входит в число самых эффективных и прибыльных производителей стали в мире. Продукция компании находит широкое применение: от производства труб большого диаметра и оснований офшорных ветрогенераторов до изготовления корпусов бытовой техники.

Европейский рынок — второй по значению для НЛМК после российского: в 2017 году на него пришлось 18% выручки. В европейском регионе у компании расположены производственные предприятия и сервисные центры дивизиона «НЛМК Европа Пльзский прокат» (NLMK La Louviere, NLMK Strasbourg, NLMK Manage Steel Center), а также два производственных предприятия дивизиона «НЛМК Европа Толстый лист» (NLMK Verona, NLMK Clabecq). По данным компании, в 2017 году они выпустили 4,8 млн тонн горячего, холодного, оцинкованного проката и проката с полимерными покрытиями.

В Валлонии НЛМК пришла сначала как партнер итальянской компании Duferso: в 2006 году они создали совместное предприятие Steel Invest & Finance S.A., в управлении которого появились три металлургических завода в Бельгии — Carid S.A. (город Марсинель), Duferso La Louviere S.A. (город Ла-Лувьер) и Duferso Clabecq S.A. (город Итр). В дальнейшем НЛМК сменила партнера в регионе: им стала Societe Wallonne de Gestion et de Participations S.A. (SOGEGA), валлонская компания с государственным участием. Сейчас она контролирует 49% акций всех активов НЛМК в Бельгии.

SOGEGA сотрудничает с НЛМК как инвестор и имеет трех представителей в совете директоров компании, которые привносят экспертизу в области финансов, продаж, кадровых ресурсов, в сфере связей с общественными организациями, крупными транспортными компаниями. «Они консультируют нас по вопросам отношений с профсоюзами, рекомендуют, как лучше донести наши идеи до рабочих. У них по-настоящему прагматичный подход, и это нам очень помогает. Таким образом, когда проводится реструктуризация и меняются привычки, в этом участвует не только иностранная компания, но вместе с ней и правительство Валлонии», — ранее заявлял президент НЛМК Олег Багрин.



В планах НЛМК — активно развивать проекты за границей

Несколько лет назад НЛМК также разместила на территории Бельгии штаб-квартиру NLMK International, новую структуру для управления зарубежными активами компании. Ее задача — продвигать корпоративную культуру группы НЛМК, способствовать трансферу лучших практик и опыта. «Мы выбрали для офиса Бельгию, с одной стороны, по причине географической близости к нашим европейским активам, а с другой стороны, из-за успешного опыта реструктуризации NLMK La Louviere. За несколько лет площадка прошла путь от убыточного завода до предприятия мирового класса по уровню эффективности. Мы хотим использовать этот опыт для того, чтобы помочь другим нашим площадкам следовать тем же путем», — ранее заявлял господин Багрин.

С 2016 года НЛМК работает над новой стратегией развития, в том числе в отношении европейских активов. В Европе НЛМК рассматривает, в частности, различные нишевые рынки, сегменты металлопроката с высокой добавленной стоимостью. И Валлония будет играть в этом важную роль, так как находится в самом сердце Европы и обеспечивает быстрый доступ ко многим странам.

Так, в начале 2017 года НЛМК объявила, что планирует инвестировать €10 млн в работу завода в Валлонии NLMK La Louviere. Средства пойдут на проекты развития, модернизацию стана горячей прокатки, включая модернизацию автоматизации, и расширение ассортимента продукции предприятия.

Сейчас NLMK La Louviere, где работают около 500 человек, показывает впечатляющие результаты в области безопасности, затрат и операционной деятельности. Предприятие также увеличило объем продаж своей продукции на 30% за последние несколько лет. «Мы прошли через полную трансформацию нашего бизнеса на основе программы операционной эффективности», — ранее заявлял Рено Моретти, генеральный директор «НЛМК Европа — Стрип продукция». — Теперь, можно сказать, она защита в нашей ДНК. Кроме того, росту нашего бизнеса будет способствовать восстановление экономики европейского региона».

Также часть инвестиций будет направлена на развитие Научно-исследовательского центра, который был создан на площадке предприятия в Ла-Лувьер. Главной целью работы центра станет разработка новых продуктов и производственных процессов для предприятия, например цифрового моделирования.

По мнению министра экономики Валлонии Пьера Ив-Жоле, действия НЛМК свидетельствуют о глубоком интересе компании к Валлонскому региону. «Они будут способствовать долгосрочному укреплению группы НЛМК в Валлонии, сталелитейная промышленность которой является источником большого количества рабочих мест», — заявил он.

Анастасия Мануйлова

## Инновации в сердце старой Европы

— экономика —

Лидерство Валлонии в вопросах транспорта определяется не только высокой плотностью населения в регионе, но и очень хорошо развитой сетью автомобильных и железных дорог: Бельгия занимает первое место среди европейских стран по развитости скоростных автомобильных и железных дорог (соответственно 5,04 км на квадратный километр и 0,117 км на квадратный километр), опережая по плотности сети и Германию, и Нидерланды.

Кроме того, в Валлонии расположено шесть мультитранспортных узлов, то есть точек, имеющих возможность перегрузки товаров сразу между несколькими видами транспор-

та. Например, мультитранспортный узел Шарлеруа дает возможность перегрузки товара между водным, автомобильным, железнодорожным и авиационным транспортом. Именно в Бельгии, где внутренние водные пути являются важной частью транспортной инфраструктуры, построен уникальный лифт для грузовых кораблей «Стрепи-Тье», позволяющий судам водоизмещением до 1350 тонн и баржам водоизмещением до 2000 тонн подниматься на лифте с одного уровня канала на другой — на 73 м.

Важнейший транспортный узел Валлонии — аэропорт Charleroi Bruxelles Sud. Его строительство завершилось в 2008 году, и теперь аэропорт обслуживает 98 направлений в 25 странах. Ежегодно с его помощью

путешествуют около 7–8 млн пассажиров, а к 2020 году их число должно возрасти до 12 млн человек в год. Одна из причин высокой популярности аэропорта — его местоположение. Charleroi Bruxelles Sud находится в центре густонаселенной международной агломерации численностью более 20 млн человек.

### Налоговая и инвестиционная политика

Что касается налоговой нагрузки, то формально ставка корпоративных налогов в Бельгии относительно высока и составляет 34% — это выше немецкой ставки (31%) или британской (28%). Однако средняя эффективная ставка налогообложения, получающаяся после учета всех налоговых

льгот, оказывается одной из самых низких в Европе и составляет 24,7% — это ниже и немецкой, и французской, и британской, и итальянской.

При этом в зависимости от размера и типа компании иностранный инвестор в Валлонии может рассчитывать на возврат части своих вложений. Власти региона могут компенсировать предприятию до 40% от сумм, которую его владелец потратил на капитальные вложения и покупку оборудования, уплату пошлин и сборов за оформление необходимых документов и лицензий. Если же компания инвестировала на территории Валлонии еще и в технологические исследования, то она может получить обратно до 50–70% своих вложений.

Анастасия Мануйлова

## Международные связи

— сотрудничество —

### Оборудование и технологии

Еще один сегмент сотрудничества российских и бельгийских компаний — производство и поставка оборудования для пищевой и бетонной промышленности. Так, компания Ateliers Francois S.A., которая поставляет на российский рынок безмасляные поршневые компрессоры высокого и низкого давления для производства пластиковых бутылок, начала работать здесь в начале 1990-х годов. В 2004 году была создана российская компания ООО АФ РУС, входящая в Ateliers Francois S.A. в один холдинг (Moteurs & Francois S.A.) и пред-

ставляющая на российском рынке ее интересы. В своем специфическом секторе компания Ateliers Francois S.A. является признанным мировым лидером, контролируя более 60% мирового рынка. Выше 5,6 тыс. компрессоров компании работают в 175 странах мира.

«Российский рынок является одним из крупнейших потребителей нашей продукции. В России большое количество предприятий, производящих бутылкированную воду, безалкогольные напитки, пиво, молочные продукты и растительное масло, заинтересованных в приобретении нашего оборудования. В настоящее время в России работает более 260 компрессорных установок производ-

ства Ateliers Francois S.A. и наблюдается устойчивая тенденция к увеличению их числа. Российский рынок представляет для нас интерес ввиду большого потенциала его развития, как и многие другие рынки развивающихся стран», — говорит глава российской офиса компании Евгений Волков.

Компания «Маготто С.А.», поставляющая механизмы для бетонных мельниц, представлена на российском рынке уже более 20 лет. Первые контракты с российскими предприятиями цементной промышленности были заключены еще в начале 1990-х годов. Позднее, в 2006 году, было образовано московское представительство компании, которое действует и по сей день. На российском

рынке, в частности, компания «Маготто С.А.» заслужила репутацию лидера в области помола, а также надежно и стабильно поставщика запасных частей и мелющих тел. «Количество референций и доля рынка компании «Маготто С.А.» с каждым годом увеличивается, а благодаря уникальным продуктам, имеющим более длительный срок службы, позволяет клиентам компании экономить значительную часть денежных средств на обслуживание, ремонте и потреблении электроэнергии, а также выпускать более качественные продукты с меньшей себестоимостью. Клиенты нашей компании подчеркивают комфортность работы, так как всегда могут обратиться с любым интере-

сующим их вопросом в московское представительство и получить ответ в кратчайшие сроки на русском языке», — говорит Алексей Ларин, глава московского представительства. По его словам, для «Маготто С.А.» основным преимуществом российского рынка прежде всего является потенциал увеличения объема продаж как стандартных запасных частей и оборудования, так и с высокой добавленной стоимостью. «Особенностью российского рынка является то, что большинство предприятий цементной промышленности до сих пор работают по «мокрому», энергозатратному способу производства цемента, что сказывается на себестоимости конечной продукции и в конечном оче-

те на инвестициях в само предприятие. При этом новые заводы, работающие по новому, «сухому» способу производства (менее энергозатратному), стали появляться совсем недавно — всего пять-семь лет назад. Основными целями как одних, так и других предприятий являются сокращение капитальных затрат на ремонты, увеличение эффективности и снижение себестоимости. «Благодаря знаниям и огромному накопленному опыту наша компания предлагает своим клиентам не просто продукт, а решение «под ключ», что позволяет сократить капитальные затраты, увеличить производительность и эффективность работы оборудования», — говорит он.

Иван Боровой