

Валлония — бельгийский регион, который за последние годы превратился в одну из главных инновационных экономик Европы. Географическое расположение на пересечении основных транспортных потоков Европы, либеральное налоговое законодательство, доступность высоко-классных технологий и специалистов — вот лишь некоторые сильные стороны Валлонии, которые делают ее исключительно привлекательной для иностранных инвесторов.

Инновации в сердце старой Европы

— экономика —

Политическое устройство

Валлония — один из регионов Бельгии, который занимает больше половины южной территории страны (16,844 кв. км). Здесь проживает треть населения Бельгии — 3 435 879 жителей. Основной язык региона — французский, но многие его жители разговаривают и на английском, немецком, датском, так как Валлония близко соседствует с множеством европейских стран.

Название региона Валлония происходит от немецкого слова «walha» — так в Средние века немецкие племена называли соседей галло-римлян. Название Валлония регион получил после обретения Бельгией независимости в 1830 году. В 1932 году оба региона — Фландрия и Валлония — получили равные права, а также договорились об использовании в качестве государственных сразу двух языков — голландского и французского. Реформы государственной системы страны постепенно привели к созданию Федеративного Королевства Бельгия. После проведения федерализации Бельгии Валлония стала автономным субъектом федерации со своим правительством, парламентом и бюджетом. Главный законодательный орган — валлонский парламент, состоящий из 75 членов и избираемый всеобщим голосованием раз в пять лет. Главный исполнительный орган — валлонское правительство.

Экономический путь

Валлония является первым из регионов континентальной Европы, где в XVII веке случилась промышленная революция, после чего на долгие десятилетия основой валлонской экономики стали угольная, металлургическая и химическая отрасли. Но сейчас все больше отраслей хозяйства страны становятся сферами производства с высокой добавленной стоимостью. Теперь основные ее двигатели — кластеры высокотехнологичных компаний, сосредоточенные вокруг промышленных предприятий и университетских центров.

Несколько лет назад, когда развитие валлонской тяжелой промышленности частично замедлилось, правительство региона разработало амбициозный план оживления экономики — так называемый план Маршалла, целью которого стало повышение конкурентоспособности экономики Валлонии. Этот план, в осуществлении которого приняли участие все представите-



Валлония — бельгийский регион с большим потенциалом экономического развития

ли экономических, университетских и государственных кругов, предусматривает 162 мероприятия, на осуществление которых в период с 2010 по 2014 год правительство региона выделило около €3 млрд. У плана есть несколько приоритетных направлений: использование человеческого капитала, достижение разумного соотношения занятости/окружающая среда с целью поддержать рождение «зеленой» промышленности, а также соответствие между занятостью и всеобщим благосостоянием, не забывая, конечно, о расширении сетей предприятий, в частности о полосах конкурентоспособности.

Сейчас наиболее динамично развивающаяся отрасль валлонской экономики — логистика, высокотехнологичные исследования и туризм. Туристов привлекает природа Арденн и исторические города Бастонь, Динан, Дюбуа, а также известное своими минеральными водами местечко Спа.

Экономика сегодня

Сейчас Бельгия является развитой европейской экономической державой с плотн

индустриальным характером производства (77% ВВП — сектор услуг, 22% — промышленность, 1% — с/х, по данным The World Factbook). Темпы роста реального ВВП стабильны и дают основание говорить о дальнейшем росте экономики страны, о чем свидетельствует и прогноз Worldbank (1,5% и 1,6% в 2016–2017 годах). Показатель за 2015 год обеспечивает 164-е место в мире. Инфляция в государстве имеет умеренный характер и не превышает 5% за последние десять лет, что также позволяет говорить о существовании комфортных условий для роста экономики и общей стабильности экономики страны. В бюджете большой приоритет отдается затратам на охрану здоровья (16-е место в мире) и образование (30-е место в мире), что также свидетельствует о переориентации экономики на инновационные отрасли.

В международном разделении труда Бельгия участвует как производитель промежуточных товаров. Страна является важным звеном в цепочке создания конечного товара. Ярким примером является машиностроение: в Брюсселе базируются автосборочные заводы таких компаний, как Ford Genk, Audi Forest/Brussels, Volvo Europa, Van Hool и Truso. Благодаря низким пошлинам на импорт деталей и высококвалифицированным кадрам страна яв-

ляется сильным игроком на рынке автомобилестроения и в среднем производит до 1 млн автомобилей в год. Несмотря на отсутствие ресурсов, Бельгия остается конкурентоспособной на рынке благодаря высококвалифицированным кадрам и правильной экономической политике. Активно внедряя инновации, страна пытается занять новые ниши и имеет все шансы быть востребованной в условиях будущей глобализации и дальнейших процессов разделения труда. В то же время страна также ориентируется на традиционные отрасли, где имеет большой опыт и признанется во всем мире. Это касается прежде всего химической промышленности, большинство крупнейших игроков которой имеют свои филиалы в Бельгии.

Логистические возможности

Интерес инвесторов к логистической индустрии Валлонии легко объяснить. Через нее движутся основные транспортные потоки между Великобританией и Северной Италией. Четыре часа езды — и можно получить доступ к 375 млн потребителей. В трехасовом радиусе вокруг Валлонии каждый год производится товаров и услуг более чем на €600 млрд.

Международные связи

— сотрудничество —

Партнерство России и Бельгии длится много десятилетий и происходит в различных отраслях экономики. Вклад валлонских компаний особенно заметен в таких сферах российской индустрии, как медицина и фармацевтика, сталелитейная промышленность, банковское дело.

Лечение из-за границы

Одним из значимых игроков российского рынка лекарств является валлонская компания GSK. GSK является ведущей фармацевтической компанией в Бельгии, а основанный в 1995 году завод в Вавре — одним из крупнейших предприятий в мире по производству вакцин. Здесь сосредоточены производственные и научно-исследовательские подразделения.

GSK работает в РФ уже более 35 лет, локализовав свое производство в 1996 году. GSK разрабатывает и производит оригинальные рецептурные и безрецептурные лекарства и потребительские товары для здоровья. Препараты компании используются для лечения заболеваний органов дыхания, инфекционных болезней (в том числе ВИЧ-инфекции), болезней центральной нервной системы, а также в таких направлениях, как борьба с болью, урология, дерматология и ряд других. Деятельностью компании в России неразрывно связана с рядом важнейших достижений программы борьбы с инфекционными заболеваниями, такими как гепатит В, гепатит А, ветряная оспа и дру-

гие. «В России имеются развитая инфраструктура здравоохранения, высокий научно-исследовательский потенциал, поэтому помимо коммерческой деятельности и обеспечения доступности наших лекарств, вакцин и товаров для здоровья наша компания реализует в России ряд научно-исследовательских программ. Другая важная особенность — это принятая в России программа развития фармацевтической промышленности, известная как „Фарма-2020“. Наша компания вносит существенный вклад в систему здравоохранения в России, и, выстраивая свою деятельность как коммерческая организация, как бизнес, мы приносим пользу системе здравоохранения и работаем на благо пациентов и потребителей», — говорит директор по коммуникациям и связям с государственными органами «GSK Фарма Россия» Камилль Сайткулов.

Другой пример сотрудничества РФ и Бельгии в сфере медицины — работа компании Ion Beam Applications (IBA), которая занимается производством высокотехнологичного медицинского оборудования, применяемого в протонной терапии и позитронно-эмиссионной томографии (ПЭТ) для диагностики и лечения онкологических заболеваний.

В 2010 году одна из систем протонной терапии производства компании была вырана государственным заказчиком для оснащения Протонного центра нового Федерального высокотехнологичного центра медицинской радиологии ФМБА России, возводимого в г. Димитровграде Ульяновской

области. Это послужило поводом к открытию в России офиса IBA.

«Россия хорошо обеспечена собственными естественными богатствами, сырьем и энергией. Россия также обладает высокоразвитым научным потенциалом, высококвалифицированными специалистами, хорошим уровнем технологий и научных разработок, особенно в ядерной сфере, что обеспечивало хорошую базу для развития сотрудничества и реализации совместных проектов», — говорит глава представительства компании в РФ и странах СНГ, вице-президент Кирилл Макаренко. Но, по его словам, сейчас рынок протонной терапии в России находится только в начальной стадии своего развития — учитывая опыт развитых стран, один протонный центр необходим на 6–10 млн жителей. «Есть значительные перспективы для развития ПЭТ-диагностики и, соответственно, производства радиофармпрепаратов», — говорит он.

Банковский сектор

Компаниям Бельгии есть что предложить российскому бизнесу и в части сферы банковского обслуживания. Так, например, с 2008 года в России работает офис бельгийской компании SWIFT, которая обеспечивает работу системы обмена информацией о платежах между банками. Ею пользуются тысячи финансовых организаций по всему миру, около 10 тыс. банков обмениваются сообщениями с ее помощью. Система обеспечивает передачу порядка 1,8 млрд сообщений в год. Ежедневно через сеть SWIFT проходит

платежные поручения суммарной оценочной стоимостью более \$6 трлн.

В России, по словам Метью Геринга, главы представительства российского офиса, SWIFT очень востребована, предоставляя надежную, стандартизованную и эффективную услугу обмена сообщениями, дополненную широким портфелем интерфейсов и интеграционных продуктов компании, а также аналитикой, соответствием и стандартами обмена сообщениями, связанными услугами. «Это портфолио обслуживает пользователей от самых больших и самых сложных, до самых маленьких с самыми „легкими“ потребностями. Это полностью отражено в нашей широкой клиентской базе в России, и об этом свидетельствует впечатляющий рост трафика российских пользователей, в частности с 2010 года, и последующее присоединение к совету директоров SWIFT», — говорит он. Россия, по словам господина Геринга, отличается от многих других SWIFT-рынков тем, что больше зависит от обмена сообщениями, тогда как в мире соотношение платежей и ценных бумаг при обмене примерно равно. «При этом объединение российских пользователей SWIFT, Rosswift, очень организовано, с очень высоким уровнем стажа и высокой квалификацией в стандартах обмена сообщениями. Совсем недавно оно взяло на себя ведущую роль во взаимодействии со SWIFT по вопросам технической и информационной безопасности, что позволило получить впечатляющий список достижений», — говорит он.

От традиций сотрудничества к будущему развитию

ЖЕРАП СЕГЕРС, атташе по экономическим и торговым вопросам представительства Валлонии в России, — о перспективах экономического партнерства этих стран и культурном обмене.

Партнерство России и Бельгии, которое насчитывает много десятилетий — еще в XIX веке бельгийские компании сотрудничали с российскими промышленниками, создавая инфраструктуру для экономики Российской империи, в ближайшее время может получить новый стимул к развитию.

В нынешнем году бельгийский регион Валлония открывает в РФ новый офис своего агентства AWEX, созданного для продвижения валлонского экспорта и привлечения иностранных инвестиций.

С помощью представительства AWEX Валлония хотела бы как установить с российскими компаниями новые контакты, так и расширить уже существующие. Хотя кризис, через который российская экономика прошла в 2014–2015 годах, негативно сказался на ее инвестиционной привлекательности, сейчас, когда основные показатели развития страны стабилизировались, Россия вновь становится интересной для иностранных компаний. Российский рынок обладает рядом уникальных черт, и задачей представительства AWEX является помощь валлонским компаниям в выходе на российский рынок и поддержка развития их деловой активности в России.

Компаниям Валлонии есть что предложить различным отраслям экономики РФ: мы могли бы экспортировать высокие технологии в российскую сталелитейную промышленность, в IT-сектор, в сферу, связанную с освоением космоса. Российские компании сейчас активизировались в отрасли сельского хозяйства — мы могли бы предложить различные способы повысить эффективность производства и в этой сфере.

В свою очередь, Валлония может предложить российским инвесторам выгодную систему налогообложения, современную инфраструктуру для развития бизнеса, высококвалифицированный персонал. При этом вести бизнес в регионе возможно с относительно невысокими затратами на аренду и покупку земли. Важный элемент привлекательности Валлонии для иностранных клиентов — информационная и сервисная поддержка, которую им может предоставить AWEX. Его задача — помогать инвесторам из-за рубежа начать бизнес в регионе. С помощью AWEX компании могут получить бесплатное офисное помещение, оценить свои рыночные возможности, найти первых деловых партнеров и даже встретиться с местными политиками.

Открытие российского офиса AWEX приурочено к визиту министра экономики Валлонского региона. Он посетит Россию с целью стимулировать диалог в экономической сфере. Мы считаем, что, хотя ситуация с санкциями ЕС в долгосрочной перспективе вряд ли изменится, нам тем не менее необходимо работать вместе. России и Валлонии есть что предложить друг другу, и, как показывает прошлое и настоящее наших стран, такое сотрудничество оказывается одинаково выгодным для обеих сторон. Теперь у наших стран вновь появляется шанс добиться его и в ближайшем будущем.



ЖЕРАП СЕГЕРС

СПОРТИВНЫЙ ПОВОД

В нынешнем году проходит 21-й чемпионат мира по футболу, и впервые в истории он проводится в России. В первую очередь это событие номер один в спортивном мире, однако оно приобретает глобальный масштаб и также начинает оказывать влияние на политику и экономику.

С 14 июня по 15 июля в России проходит 21-й чемпионат мира по футболу FIFA. Россия в первый раз в своей истории стала страной—хозяйкой мирового чемпионата по футболу, кроме того, он впервые проводится в Восточной Европе. Матчи чемпионата проходят на 12 стадионах в 11 городах страны: матч открытия и финал — в Москве в «Лужниках», остальные — на стадионах в Ростове-на-Дону, Сочи, Екатеринбурге, Саранске, Калининграде, Нижнем Новгороде, Казани, Волгограде и Самаре.

В финальном турнире чемпионата мира 2018 года примут участие 32 команды. Сборная Бельгии по футболу, которая по итогам жеребьевки попала в группу G, начинает выступление на чемпионате мира-2018 в России с матча в Сочи. Один из полузащитников команды, футболист Аксель Витсель, раньше долгое время играл за российский клуб «Зенит». Он подписал контракт в 2012 году и за следующие пять лет провел более сотни матчей как член основного состава команды. 24 октября 2015 года в ходе матча 13-го тура премьер-лиги с командой «Анжи» он забил 1000-й гол «Зенита» в чемпионатах России. В 2017 году Аксель подписал новый контракт и сейчас играет за китайский клуб «Тяньцзинь».

Аксель Витсель о работе в России: «Я бился в каждом матче, выкладывался по полной. И благодарен „Зениту“ за отличные годы в России. В Санкт-Петербурге мне было очень хорошо. Кто знает, может, еще надену майку „Зенита“. Плюс впереди же чемпионат мира... See you in Russia!»



Аксель Витсель (слева) участвовал в чемпионате России по футболу в составе «Зенита», а теперь приедет в РФ на чемпионат мира со сборной Бельгии

«Россия — страна с необычайным потенциалом для компаний Валлонии»

В июне 2018 года бельгийский регион Валлония открывает в России первый офис правительственного Агентства по экспорту и иностранным инвестициям (AWEX), призванного наладить контакты между российским и бельгийским бизнес-сообществами. **Шанталь Де Блё**, генеральный директор AWEX по внешнеэкономической деятельности, рассказала о том, какие услуги агентство планирует оказывать компаниям Бельгии и РФ, в чем она видит перспективы российского рынка и какие товары из Валлонии могут быть особенно востребованы в России.

— **прямая речь** —

— **Расскажите, пожалуйста, об AWEX. Что это за структура и в чем заключается ее деятельность?** — Валлонское агентство по экспорту и иностранным инвестициям — государственная организация, задачей которой является продвижение внешней торговли Валлонии и привлечение инвестиций в наш регион. Агентство было создано в результате регионализации внешней торговли Бельгии. Его деятельность строится на двух вышеуказанных столпах, а в плане помощи компаниям мы действуем по трем направлениям: индивидуальное сопровождение, продвижение товаров и исследование рынков, а также финансовая помощь при выходе на зарубежный рынок. Мы тесно сотрудничаем с бельгийскими посольствами за рубежом по принципу экономической дипломатии, объединяя наши усилия по поддержке валлонских предприятий.

В области продвижения товаров и анализа рынков мы разрабатываем план действий, включающий около 155 мероприятий в год. Некоторые из них направлены на привлечение компаний в Россию. Так, например, мы регулярно участвовали в выставке «Мосбилд» и неоднократно проводили экономические миссии в различных регионах России. В этом году мы будем представлены на выставке WorldFood, а также организуем миссию в области металлургии. Индивидуальное сопровождение, в частности, обеспечивается нашими офисами за рубежом. На сегодняшний день у нас действует 93 представительства по всему миру.

— **В нынешнем году Валлония открывает в РФ новый офис AWEX. Расскажите, чем обусловлен выбор РФ как новой площадки для вашего присутствия?**

— Россия — одна из немногих стран — членов G20, где у AWEX до последнего момента не было собственного торгового представительства. Однако, принимая во внимание размеры страны, ее богатство и потенциал, а также трудности при выходе на рынок, открытие офиса AWEX было просто необходимо. Решением валлонского правительства от 7 июля 2016 года Валлонское агентство по

экспорту и инвестициям было уполномочено учредить пост в Москве.

В основании этого решения лежал анализ следующих критериев. В первую очередь экономических показателей — потенциала рынка, позиции России в рейтинге стран — импортеров наших товаров и услуг. Далее мы оценивали показатели, непосредственно связанные с деятельностью AWEX, а именно количество компаний, проявивших интерес к рынку РФ. Также нам важно было проанализировать показатели, основанные на опыте AWEX, возможностях рынка и рыночных барьерах. Ведь очевидно, что чем сложнее рынок, тем важнее для валлонских экспортеров помощь торгового советника.

Раскинувшаяся между Европой и Азией, Россия — страна с необычайным потенциалом для наших компаний. Данный потенциал не ограничивается торговыми операциями, хотя они и важны. Мы рассматриваем и другие пути сотрудничества, в первую очередь технологическое партнерство. План развития Валлонии основан на принципе 3S (Smart, Specialization, Strategy), и мы наблюдаем параллели с динамикой в России, а наши перспективные отрасли промышленности пересекаются, в частности биотехнологии, машиностроение, авиационно-космическая



АГЕНТСТВО AWEX

промышленность, агропромышленный комплекс, зеленые технологии, а также транспорт и логистика. Особое место в нашей стратегии выхода на российский рынок занимают межотраслевые сектора: многооборотная экономика, в частности проект Reverse Metallurgy и информационные технологии.

Открытие офиса позволит создать сеть контактов между бизнесом РФ и Валлонии и облегчить работу наших предприятий в России.

— **В контексте нынешнего состояния отношений России и многих европейских стран такой шаг на встречу РФ выглядит приятной неожиданностью. Действительно ли для Валлонии экономическая сторона этой ситуации важнее политической?**

— Мы считаем, что Россия является привлекательным партнером вне зависимости от ситуации с европейскими санкциями. Наряду с негативными последствиями от их введения есть и позитивные. Например, сейчас сектор сельского хозяйства в РФ переживает период бурного роста, и в нем есть потенциал для валлонских компаний. Поэтому мы готовы сотрудничать с компаниями РФ при любых политических обстоятельствах. Важность России как партнера для нас подчеркнет визит министра экономики Валлонии, в ходе которого он лично торжественно откроет новый российский офис AWEX.

— **Какая команда будет работать в новом офисе AWEX в России?**

— Мы планируем, что в новом офисе в вашей стране будут заняты четыре человека. В основном они будут иметь экономический бэкграунд, чтобы иметь возможность вникнуть в процессы тех российских или бельгийских компаний, которые обратятся к нам за помощью. С большинством из наших сотрудников можно будет общаться по-английски, что, как мы надеемся, снимет пробле-

му языкового барьера. Главой офиса станет Жерар Сегерс, который уже сейчас работает в России достаточно времени, чтобы понимать основные сложности, которые могут появиться при взаимодействии российских и бельгийских компаний.

— **Каким образом вы планируете оказывать помощь бельгийским компаниям, которые хотели бы начать работать на российском рынке или активизировать уже имеющиеся связи?**

— Экономическая матрица Валлонии, как и во многих других европейских странах, основывается преимущественно на малых и средних предприятиях, доля которых достигает в Валлонии 99%. Несмотря на их относительно скромный размер, эти предприятия зачастую являются лидерами в своем сегменте.

Россия — огромная страна, в которой доминируют крупные предприятия, нередко насчитывающие несколько тысяч сотрудников. Наша задача — познакомиться и сблизить с ними наш малый и средний бизнес.

Мы выступаем за глобальный подход в поддержке компаний, включающий культурный аспект ведения бизнеса, условия выхода на рынок, финансирование и т. д. Именно эту миссию и выполняет наш торговый представитель в Москве. Языковой барьер — еще одна трудность доступа на российский рынок. Именно поэтому в нашем офисе в Бельгии работают несколько сотрудников, владеющих русским языком.

— **Как вы планируете взаимодействовать с российскими государственными органами?**

— Безусловно, мы хотим наладить плодотворное сотрудничество с российскими представителями власти для того, чтобы помогать нашим компаниям лучше адаптироваться к российским реалиям. Если наши компании будут искать контакты с российскими министерствами, то мы постараемся оказать им содействие. Также в ближайшем будущем мы планируем провести с ними серию совместных мероприятий. Например, недавно представители агентства участвовали во встрече политиков России, Бельгии и Люксембурга.

— **Будете ли вы как-то презентовать возможности России для бельгийских компаний?**

— Да, мы разрабатываем программу специальных мероприятий, которые ставят своей целью заинтересовать наши компании потенциалом российского рынка. Для этого мы будем проводить различные образовательные семинары, на которых будем рассказывать об экономике РФ. Также мы планируем проводить обзорные поездки на российские предприятия — например, потенциальные партнеры из Бельгии смогут посетить один из сталелитейных комплексов РФ.

— **Расскажите об успешной работе AWEX в других странах. Есть ли среди них те, которые можно бы-**

ло бы сопоставить с Россией по главным экономическим характеристикам?

— Мы уже несколько лет работаем с другими развивающимися странами, которые входят в объединение БРИКС. Например, сейчас наши представительства открыты в Индии, Бразилии, ЮАР и Китае. Однако по очевидным причинам эти страны все-таки сложно сравнивать с РФ, хотя у них есть какие-то общие черты. На их фоне Россия для нас буквально сосед: физический доступ к ее рынкам займет гораздо меньше времени. С другой стороны, среди стран на постсоветском пространстве уже несколько лет мы работаем с Казахстаном и Узбекистаном, и их тоже не легко сравнить с Россией из-за объема ВВП и численности населения.

— **Чем российский рынок может быть привлекателен именно для бельгийских компаний? В чем его особенность?**

— Бельгия, а особенно Валлония, представляет собой очень ограниченный рынок. Поэтому наши компании на самых ранних этапах вовлекаются во внешнюю торговлю. Чтобы лучше понять специфику нашего региона, необходимо знать, что на долю Валлонии приходится 0,10% мирового ВВП, но в то же время валлонские предприятия обеспечивают 0,30% мировой торговли. В среднем около 70% товарооборота валлонских компаний приходится на экспорт.

На сегодняшний день на долю России приходится 0,77% валлонского экспорта, таким образом, Россия занимает 18-е место среди наших стран-клиентов. До девальвации рубля наш экспорт в Россию был более весомым. Результаты макроэкономического исследования, которые предшествовали открытию нашего офиса в Москве, подчеркивают наличие многих секторов, где наши компании могли бы тесно сотрудничать с российскими партнерами. Среди них — фармацевтика, лидирующий сектор экспорта Валлонии, производство машин и оборудования. Кроме того, Россия предлагает многочисленные возможности партнерств и диверсификации экспорта.

— **Не могли бы вы привести пример успешного сотрудничества бельгийских и российских компаний, которому способствовала ваша организация?**

— Логическим следствием активного развития бизнеса и тесных партнерских отношений могут стать инвестиционные проекты. Торговля и технологическое партнерство позволяют компаниям сблизиться. Мы полагаем, что это является важной составляющей культурологического подхода к рынку. Мы поддерживаем компании различными способами на протяжении всего цикла интернационализации, будь то маркетинг, поддержка развития, изучение рынка сбыта, партнерства или инвестиции.

Некоторые компании уже сегодня присутствуют в России. В промышленном секторе хотелось бы упомянуть компанию CMI, в сфере строительства — AGC Glass (в прошлом Glaverbel), NMC и Lhoist. Стоит отметить и присутствие наших лидеров в сфере медицины, таких как GSK (вакцины), IBA и UCB.

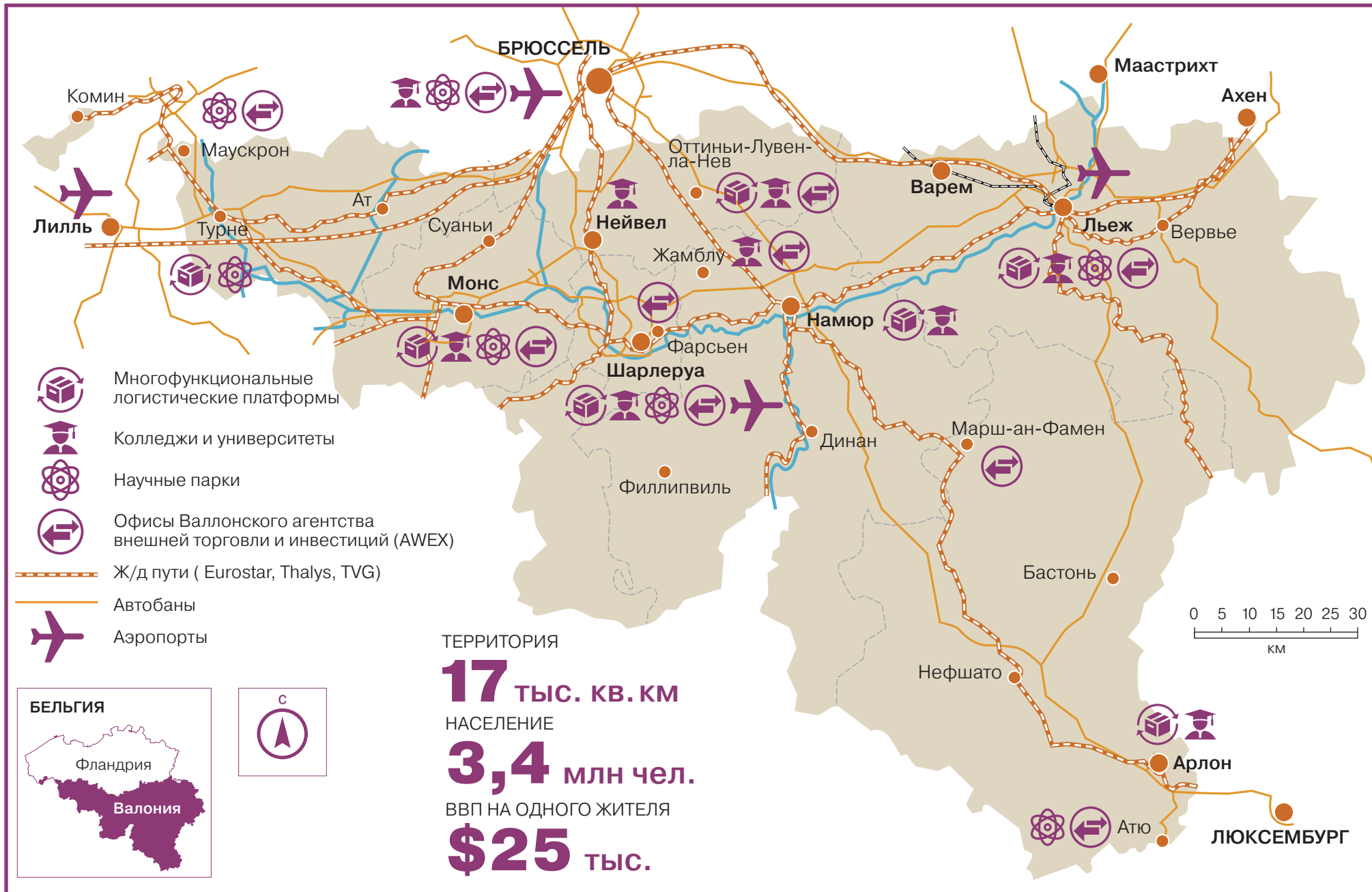
Некоторые малые и средние предприятия, например Faymonville и Ateliers Francois, также представлены в России.

В то время как идут последние приготовления к чемпионату мира по футболу, отметим и валлонскую компанию EVS — мирового лидера, благодаря которому на всех крупных международных спортивных событиях зрители могут наслаждаться великолепными кадрами в замедленном режиме. Некоторые компании находятся в процессе переговоров по инвестициям в Россию. Они также пользуются поддержкой нашего офиса. Таким образом, перспективы внешней торговли весьма радужные, тем более что экспорт Валлонии в Россию увеличился примерно на 43% в первой половине 2017 года. Эти результаты свидетельствуют и о наличии реальных возможностей расширения присутствия наших компаний на российском рынке.

— **Что, на ваш взгляд, может составить наибольшую трудность при налаживании коммуникаций между российскими и бельгийскими компаниями?**

— Я предполагаю, что больше всего сложностей вызовет различие между требованиями, которые к компаниям на рынке предъявляют бельгийское и российское законодательство. Но в перспективе эти сложности отчасти помогут разрешить сертификация в рамках Таможенного союза.

Интервью взяла Анастасия Мануйлова



«Экономические и культурные связи России и Валлонии всегда были сильны»

В июне правительство Валлонии открывает в РФ новый офис AWEX — Валлонского агентства по экспорту и иностранным инвестициям. Церемония открытия приурочена к приезду в РФ **Пьер-Ива Жеоле**, вице-президента правительства Валлонии, министра экономики, промышленности, исследований и инноваций, цифровых технологий, занятости и обучения. В интервью „Ъ“ он рассказал о новых перспективах торговли, которые теперь откроются перед Россией и Валлонией, интересе валлонских инвесторов к российскому рынку и условиях, на которых российские предприниматели могут работать в Валлонии.

— прямая речь —

— В каком положении, на ваш взгляд, сейчас находится экономика Валлонии?

— Мне хотелось бы отметить в первую очередь, что сейчас экономический кризис, недавно случившийся в Европе, остался позади и мы с уверенностью смотрим в будущее. Все прогнозы экономического роста, которыми мы располагаем, показывают позитивные перспективы для экономики нашего региона. Не последнюю роль в нынешней стабилизации сыграли антикризисные меры, принятые как федеральным, так и региональным правительством, благодаря которым в регионе создаются тысячи рабочих мест, растет объем продукции на экспорт и объем инвестиций.

Если посмотреть на основные индикаторы, которые показывают состояние экономической конъюнктуры, то мы увидим, что в краткосрочной перспективе ситуация в Валлонии также складывается достаточно позитивно. С начала года высокий уровень доверия к экономике, который демонстрируют предприниматели, подтверждает динамику краткосрочного экономического роста. В контексте укрепления экономики тенденция создания рабочих мест должна оставаться существенной по крайней мере до конца 2018 года.

Показатели экспорта также подтверждают тренд на восстановление экономики. Действительно, валлонский экспорт в 2017 году составил €41,9 млрд. Этот результат на 8,4% выше по сравнению с 2016 годом и подтверждает, что внешняя торговля Валлонии продолжает восстановление, начатое в прошлом году. Эта позитивная тенденция соответствует восстановлению экономики в Европе в целом.

Отдельно я хотел бы отметить, что экономические связи между Валлонией и Россией только усиливаются: наш экспорт в Россию в 2017 году вырос на 34% по сравнению с 2016 годом.

— Каковы темпы роста экономики Валлонии за последние пять лет?

— За весь период с 2003 по 2016 год среднегодовой рост в Валлонии составил 1,3%. В период с 2003 по 2008 год экономическая активность увеличивалась в среднем на 2,5% в год. Однако после экономического и финансового кризиса (с 2009 по 2016 год) валлонская экономика ежегодно росла в среднем намного медленнее, чем раньше (0,5%).

— Если говорить о перспективах, какие темпы роста вы ожидаете увидеть в 2017 году? В 2018–2020 годах?

— Рост валлонской экономики в 2017 году достиг 1,8% и должен достичь 1,9% в 2018 году, согласно прогнозам Валлонского института оценки, прогнозирования и статистики (IWEPS).

IWEPS также ожидает роста валлонского экспорта почти более чем на 4% в 2018 году и увеличения частного потребления на 2%. С усилением ро-

ста предприниматели из Валлонии должны начать инвестировать больше, чтобы справиться с более сильным спросом, прогнозирует IWEPS. Укрепление международного экономического климата будет по-прежнему благоприятствовать внешней торговле, динамике развития международных связей и в связи с этим возобновлению импорта.

— Какие факторы, на ваш взгляд, позволяют экономике Валлонии снова расти так быстро?

— Прежде всего стратегическим и важным для развития региона является географическое и экономическое положение Валлонии в Европе. Растущий внутренний спрос торговых партнеров по всему миру благоприятствует развитию экономики Валлонии, которая ориентирована преимущественно на экспорт.

Валлония располагает огромными ресурсами для бизнеса, что имеет важное значение для ее развития. Система образования успешно функционирует совместно с работодателями для подготовки высокоэффективной рабочей силы. Правительство активно поддерживает инициативы частного сектора и бизнеса широким спектром стимулов и развитием партнерских связей между государственным и частным секторами.

Другим важным фактором экономического роста в Валлонии являются инновации, и особенно инновации, которые возникают благодаря «умной» специализации. Это означает особый акцент на развитии отраслей, в которых Валлония уже занимает лидирующие позиции, таких как аэрокосмические технологии, зеленые технологии, биотехнологии, логистика и т. д. Инновации и креативность — настоящие преимущества, которые позволяют Валлонии успешно развиваться в современном мире.

Отмечу, что одним из главных приоритетов нашего правительства на ближайшие годы является цифровизация экономики Валлонии. Стратегия, называемая «Цифровая Валлония», принятая правительством региона, определяет приоритеты и цели государственной политики и рамки поддержки частных инициатив по продвижению цифровых преобразований.

Стратегия предусматривает предоставление услуг и оказание поддержки государственным и частным субъектам, участвующим в ее реализации. Участие в цифровом преобразовании Валлонии гарантирует предпринятиям их узнаваемость и развитие партнерств в рамках этой цифровой стратегии.

Стратегия цифровизации имеет пять направлений. Прежде всего речь идет о создании цифровой экосистемы, состоящей из компаний и стартапов, действующих в этом секторе. Мы готовы поддерживать создание стартапов с добавленной стоимостью, улучшать их поддержку и обеспечивать их финансирование. Прежде всего мы хотим способствовать росту все большего и большего масштаба. Во-вторых, мы стремимся со-



проводить переход всех обрабатывающих отраслей экономики Валлонии в индустрию будущего, также известную как «промышленность 4.0», или «умное производство». В-третьих, важно преподавать знания о цифровых технологиях гражданам Валлонии в школе, на работе и в организациях. Четвертая задача состоит в том, чтобы трансформировать общественные услуги с помощью инноваций и цифровых технологий: создать ориентированные на пользователя онлайн-сервисы, цифровое обучение для работников государственного сектора и т. д. Все это нужно для того, чтобы общественные службы будущего были цифровыми, гибкими и открытыми. И, наконец, Валлония работает над тем, чтобы на своей территории гарантировать доступ к высокоскоростной широкополосной связи (Smart & Connected) с целью увеличить использование цифровых технологий предприятиями и гражданами.

— Как вы видите роль правительства Валлонии в нынешнем экономическом росте страны?



3300 новых рабочих мест появилось в Бельгии в 2016 году, что на 4% больше, чем в 2015 году

— Экономические показатели Валлонии уже сейчас позитивны: ситуация в Валлонии лучше, чем во многих других регионах Европы, тем более что наш регион обладает многими сильными сторонами. Усиление внешней торговли, положительная динамика инвестиций, создание надежных рабочих мест — всего лишь несколько примеров этого восстановления. Нам нужны прибыльные предприятия для дальнейшего улучшения экономики и занятости в Валлонии. Вот почему мы стремимся стимулировать предпринимательский дух и готовность идти на риски (в условиях, которые иногда бывают сложными), поддерживать малый и средний бизнес, составляющий основу экономики Валлонии и поэтому необходимый для хорошего экономического здоровья региона. Тем более что у предпринимателей малого и среднего бизнеса есть много положительных качеств: динамизм, яркая индивидуальность в сочетании со знанием местных потребностей, способность создавать новые

рабочие места, открытость к инновациям и т. д., хотя иногда они трудно принимают решения о выходе на международные рынки.

Вот некоторые флагманские меры, принимаемые правительством Валлонии, направленные на поддержку экономического роста — поощрение малых и средних предприятий к участию в европейских программах финансируемых исследований, предоставление кредита в рамках программы Coup de pouce, когда бизнесы и индивидуальные предприниматели получают финансирование, пользуясь налоговой льготой в форме налогового кредита, а также создание для них единого доступа к возможностям круговой экономики. Еще одной из сильных сторон региона, которую мы поддерживаем, является сфера научных исследований и разработок. Для этого мы предоставляем поддержку на уровне бизнес-управления для молодых компаний, вышедших из научно-исследовательской среды (спин-офф), для успешной коммерциализации их продуктов.

— Какова сумма иностранных инвестиций в Валлонии в среднем за последние пять лет?

— За последние пять лет средние ежегодные инвестиции выросли до €700 трлн. Эта сумма была инвестирована в рамках 94 проектов, которые предполагают создание более 1721 рабочих мест.

— Каков объем иностранных инвестиций в Валлонии, которые вы ожидаете увидеть по итогам 2017 года? В период 2018–2020 годов?

— Это, конечно, невозможно предугадать с высокой степенью точности. Тем не менее мы рассматриваем прошлые результаты как некоторый минимум, который должен быть улучшен в ближайшие годы, главным образом по двум причинам: во-первых, глобальная экономика переживает бум и уверенность предпринимателей в перспективах высока, а во-вторых, все больше предпринимателей узнают сильные стороны Валлонского региона Бельгии и понимают его привлекательность с точки зрения выхода на европейский рынок.

— Давайте поговорим об этом подробнее. Расскажите, чем же Валлония привлекательна для иностранных инвесторов?

— Одним из основных преимуществ, которые предлагает Валлония, является удобное географическое расположение. Создание бизнеса в Валлонии позволяет вам оказаться прямо в сердце Европы, недалеко от всех крупных европейских городов, ключевых международных учреждений и штаб-квартир большого числа транснациональных корпораций.

Располагая 200 полностью оборудованными бизнес-парками, 7 научными парками, напрямую связанными с университетами и исследовательскими центрами, Валлония предлагает предприятиям отличную среду для роста. Еще одной сильной стороной Валлонии являются ее техническое ноу-хау и высокообразованная и эффективная рабочая сила.

Также Валлония предоставляет хорошо продуманный и конкурентоспособный корпоративный налог как с точки зрения бизнеса, так и с точки зрения нерезидентов. Эта стратегическая политика подкрепляется значительной финансовой поддержкой на всех этапах развития бизнеса. Конкурентоспособность предприятий является приоритетом для Валлонии. Правительство и административные органы активно вносят свой вклад в это путем тесного партнерства с предприятиями и предоставлением им значительных поощрений.

Исторически Валлонский регион открыт миру. Именно благодаря этому, а также качеству его продукции и современной инфраструктуре каж-

дый год он увеличивает объем торговли как со своими соседями, так и с самыми отдаленными странами.

Некоторые крупные международные компании уже выбрали Валлонию для ведения своего бизнеса: NLMK, Google, Microsoft, Baxter, Johnson & Johnson, GSK, Skechers, Coca-Cola, Nike, H&M и многие другие.

И, конечно, я не могу не упомянуть качество жизни: природу, культуру, досуг. Валлония приветствует вас своим знаменитым гостеприимством, традициями и высоким уровнем жизни.

— Почему Валлония может быть особенно интересна для компаний из России?

— Валлония — идеальное место для тестирования продукта в самом сердце Западной Европы. Благодаря технологиям логистики и развитой сети коммуникаций, которые являются одними из самых эффективных в Европе, бизнес из Валлонии получает доступ к 65% европейского рынка всего за несколько часов, что составляет 400 млн потенциальных клиентов. Валлония находится в центре «золотого треугольника» Париж—Амстердам—Франкфурт и предоставляет прямой доступ к крупнейшим европейским портам Роттердам и Антверпен. Эта высокоразвитая и эффективная логистическая сеть имеет решающее значение, например, для проектов электронной коммерции.

В Валлонии инновации и креативность представляют собой настоящие движущие силы экономики: от нанoeлектроники и науки о жизни до промышленности, авиации и космоса. Для достижения целей модернизации экономики и развития инноваций, которые являются главными приоритетами для России, Валлония могла бы стать ценным партнером.

— Расскажите о вашем визите в Россию. Каковы его цели?

— Россия является восточным соседом ЕС, с которым существуют важные экономические и энергетические связи. Россия также является ключевым игроком в некоторых горячих точках на планете, не говоря уже о проблеме терроризма. Мы также хотим продолжать открытый, прямой диалог с Россией и обновлять ее взглядами по темам, где у нас есть разногласия, а также по всем вопросам, где мы можем работать вместе.

Россия представляет собой огромный потенциальный рынок для валлонских компаний, и я говорю не только об экспортном рынке, но и о создании взаимовыгодных партнерских отношений с российскими компаниями. В 2016 году Валлония экспортировала в Россию товаров на сумму €226 млн. Экономические и культурные связи России и Валлонии всегда были сильными и уходят глубоко в прошлое наших стран. Поэтому Россия является ценным партнером для Валлонии, и мы готовы работать вместе, чтобы укрепить наше сотрудничество.

В этом контексте было решено открыть представительство AWEX в Москве, и мой визит приурочен к этому событию. Это также дает мне возможность встретиться с представителями валлонских компаний, работающих в России, посетить стекольный завод AGC Europe в г. Клин, построенный бельгийской компанией Glaverbel, а также провести встречу с генеральным директором компании NLMK, которая уже активно работает в металлургическом секторе Валлонии и рассматривает возможность новых инвестиций. Недавно компания NLMK объявила о создании научно-исследовательского центра на своей площадке в Ла-Лувьере. Это отличная новость для экономики Валлонии.

Интервью взяла Анастасия Мануйлова

Высокие технологии бизнеса

— инфраструктура —

Одна из главных особенностей Валлонии — внимание, с которым правительство региона относится к развитию инновационных технологий. На территории Валлонии сейчас работают семь высокотехнологичных кластеров общей площадью более 690 га, где на льготных условиях размещены офисы нескольких тысяч компаний из различных стран. Кластеры предоставляют им юридическое и инфраструктурное сопровождение, в обмен компании должны гарантировать, что 80% их деятельности будет связано с научными исследованиями.

Несколько лет назад, чтобы стимулировать развитие исследовательского сектора, правительство Валлонии начало создавать в различных точках Валлонского реги-

она систему научно-технологических кластеров. Принципиальное отличие таких кластеров от бизнес-парков в том, что они являются участниками Хартии качества, признанной Международной ассоциацией технопарков. Этот документ гарантирует, что деятельность входящих в нее технопарков на 80% связана с научными исследованиями и инновациями. В результате валлонские кластеры объединяют не только действующие и сформировавшиеся компании, которые могут получить там доступ к множеству высоких технологий, но и активно вовлекают в работу валлонские университеты и их выпускников.

Сейчас в Валлонии существует семь технологических кластеров с разной специализацией: медико-биологические науки, агропромышленность, машиностроение, логистика и транспорт, аэрокосмонавтика. Общая площадь этих технопарков состав-

ляет более 690 га, а количество занятого населения — более 13 тыс. человек.

Самый крупный из них — Лувен-ла-Нев, на территории которого расположено более 250 компаний из разных стран, работающих в сферах здравоохранения, информатики и химии. Там, например, есть офисы Pfizer, IBA, KPMG, WHIBI. Самые новые — Biorpark Charleroi Brussels South и Igreret, расположенные по соседству с аэропортом Брюссель-Шарлеруа и специализирующиеся на биотехнологиях и энергоснабжении.

Система формирования и управления для всех технологических парков в Валлонии практически одинакова: государство в лице уполномоченной управляющей компании полностью готовит платформу для частных инвесторов. К каждому потенциальному инвестору обеспечивается индивидуальный подход в зависимости от необходимых

ему инструментов. Весь функционал управляющей компании можно разделить на четыре категории: административное, юридическое, техническое и финансовое управление. Для потенциального резидента зоны управляющая компания готова сделать «бизнес „под ключ“». Это значит, что эксперты компании составляют программу развития для инвестора, проводят экспертизу проекта, предоставляют юридическое сопровождение, помогают подобрать персонал, организовать бюджетный контроль, координацию в вопросах безопасности, градостроительства и экологии. Кроме того, компания готова участвовать в поиске финансирования субсидий на разном уровне: от местного правительства до ЕС, а также в выборе потенциальных налоговых льгот.

Если компания уже состоялась и заинтересована, например, в перенесении произ-

водства в валлонский технопарк (например, его инфраструктура полностью соответствует всем требованиям и пожеланиям), то управляющая компания парка предлагает комплексное строительно решение, начиная от помощи в согласовании разрешительной документации, разработке архитектурного плана и заканчивая экологической сертификацией производства.

При этом большая часть предоставляемых услуг будет бесплатной и помещение под офис в кластере компании получает на льготных условиях аренды. Но чтобы стимулировать компании эффективно использовать предоставляемые ресурсы, для всех действует единственное ограничение — арендовать помещение, соответственно, пользоваться инфраструктурой компании могут не более пяти лет.

Анастасия Мануйлова

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 российский 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 CMI Group, которая производит и поставляет различные виды оборудования для металлургических предприя-



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 Segitf, 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 «Северстали», 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, придают 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 «Северстали» на ремонт оборудования и нам предъявили требование представить определенный сертификат. Однако его может получить только российский 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 показывать компаниям из России те сектора валлонской экономики, где мы традиционно демонстрируем хорошие результаты: логистику, фармацевтику, туризм», — говорит господин Сегерс. По его словам, тематика такой поездки для компаний РФ может определиться уже в ближайшее время.

Елена Маркелова

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 было завершено 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

Вложения за рубеж

— 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 операционных процессов для предприятия НЛМК в Ла-Лувиере. 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 Плоский 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 Валлонию НЛМК пришла сначала как партнер итальянской компании Duferso: в 2006 году они создали совместное предприятие Steel Invest & Finance S.A., в управление которого появились три металлургических завода в Бельгии — Carlsid S.A. (город Марсинель), Duferso La Louviere S.A. (город Ла-Лувиер) 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. (SOGEPA), валлонская компания с госучастием. Сейчас она контролирует 49% акций всех активов НЛМК в Бельгии.

SOGEPA 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 продукции. — 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-Лувиере. 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 закреплению группы НЛМК в Валлонии, сталелитейная промышленность которой является источником большого количества рабочих мест», — заявил он.

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 с 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, контролирующая 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 бутылированную воду, безалкогольные напитки, пиво, молочные продукты и растительное масло, заинтересованных в приобретении нашего оборудования. В настоящее время в России работает более 260 компрессорных установок производст-

ва 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 российского 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 долгий срок службы, позволяет клиентам компании экономить значительную часть денежных средств на обслуживании, 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 сче-

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