

Review Валлония

«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 Блэ**, 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



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.

COMPANY PROFILE

Валлонское агентство по экспорту и инвестициям (AWEX) является правительственной организацией Валлонского региона Бельгии, отвечающей за продвижение внешней торговли и привлечение иностранных инвестиций. Агентство располагает международной сетью, состоящей из 109 экономических и торговых представительств.

С апреля 2002 года AWEX имеет сертификат ISO 9001. В качестве службы внешней торговли AWEX отвечает за продвижение и информирование общественности о всевозможных выгодах Валлонии, о ее иностранных бизнес-представителях, а также о состоянии ее экспортного потенциала. Другими словами, AWEX оказывает информационную помощь покупателям, ответственным лицам, импортерам и иностранным заказчикам.

В качестве партнера по экспорту, предоставляющего поддержку валлонским компаниям, AWEX предлагает обширный спектр ориентированных на экспорт услуг, таких как исследование конъюнктуры рынка, организацию торговых миссий и экономических выставок, стимуляция экспортных процессов и т. д.

В качестве агентства по развитию и продвижению инвестиций AWEX занимается привлечением иностранных инвестиций в Валлонию. Это включает в себя предоставление всевозможной информации потенциальным иностранным инвесторам, в том числе о денежных средствах и R&D-грантах, поиске недвижимости, доступности и стоимости рабочей силы, стимулирование уровня занятости и привлечение бюджетных средств. Ведь именно участие в акционерном капитале гарантирует здоровую финансовую структуру компании, являясь тем самым залогом ее профессиональности и обеспечивая уровень ее компетентности. Агентство также предлагает проактивное послепродажное обслуживание инвесторам, находящимся в Валлонии.

му языкового барьера. Главой офиса станет Жерар Сергерс, который уже сейчас работает в России достаточно времени, чтобы понимать основные сложности, которые могут возникнуть 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 Faunpouville 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

