

ВАЛЛОНИЯ



*Материалы подготовил
Сергей Новиков*

«Мы не дали кризису шансов»

Географическое расположение на пересечении основных транспортных потоков Европы, либеральное инвестиционное законодательство, а также широкая поддержка инвесторов — лишь некоторые сильные стороны Валлонии. Российских инвесторов ждут здесь с нетерпением, заверил «Эксперт» министр-президент Валлонии Руди Демотт

Л

егко ли российскому инвестору зарегистрировать компанию в Валлонии?

— Мы с большим вниманием прислушиваемся к пожеланиям российских предпринимателей, намеревающихся создать предприятия в Валлонии. Группа AWEX всегда поддерживает любое предприятие, только что открывшееся в Валлонии, оказывая ему целый ряд услуг, касающихся его экспортной концепции. Процедура создания предприятий была очень сильно упрощена. Теперь это можно сделать всего за три дня.

— В каких именно сферах наиболее тесно сотрудничество между валлонскими компаниями и Россией?

— Валлонские компании хотят участвовать в решении грандиозной задачи, которую поставило перед собой российское правительство в целях модернизации промышленности и диверсификации экономики. В этом направлении предприятия Валлонии успешно действуют на российском рынке. Например, в пищевой промышленности семейная пивоварня Leŕve пользуется в России все большей популярностью благодаря своему Брюссельскому белому пиву. Компания IVA поставила новейшее оборудование российским медицинским центрам, чтобы сделать лечение рака в России более эффективным. Работающая в области кинопроката компания DCinex недавно открыла свой филиал в России для обслуживания российских кинотеатров.

Многие валлонские фирмы вложились в производственные предприятия России. Это и производство стекла: компания AGC построила в Клину один из мощнейших в мире заводов плоского стекла. И химическая промышленность: крупный инвестор в России — группа Solvay. Уже несколько лет она является партнером российской компании «Сибур» и через совместное предприятие Rusvinyl строит новый завод по производству ПВХ. Кроме того, компания Прауоп, лидер в производстве фосфата, — партнер российской компании «Фосагро», мирового лидера в производстве фосфатных удобрений и в области передачи технологий добычи редкоземельных элементов.

— Как Валлония пережила европейский кризис 2008–2012 годов?

— Валлония не стала дожидаться, пока кризис не станет мировым, и предприняла меры по оживлению своей экономики. С 2000 года правительство Валлонии направляет усилия прежде всего на создание новых профессий и рабочих мест. В 2005 году этим усилиям был придан мощный импульс в том, что касается средств и методов, в результате чего появился «план Маршалла». Продолжением его стал «зеленый план Маршалла», нацеленный на долгосрочное развитие. Этот план, в осуществлении которого должны участвовать все представители экономических, университетских и государственных кругов, предусматривает 162 мероприятия, на осуществление которых в период с 2010-го по 2014 год выделено около трех миллиардов евро.

Эти немалые расходы распределяются между шестью приоритетными направлениями, соответствующими нашей ситуации и требованиям времени: использование человеческого капитала, развитие научных исследований, улучшение среды для создания новых профессий и рабочих мест, дости-



Министр-президент Валлонии Руди Демотт

жение разумного соотношения занятость/окружающая среда с целью поддержать рождение «зеленой» промышленности, в частности в области ремонта зданий, а также соответствия между занятостью и всеобщим благосостоянием, не забывая, конечно, о расширении сетей предприятий, в частности о полюсах конкурентоспособности. Этот план — главный козырь в политике реиндустриализации, которую мы решили проводить в Валлонии.

— Валлония не самый богатый регион Бельгии. Какие отрасли ее экономики наиболее успешны?

— Валлония находится в процессе коренного репрофилирования экономики. Долгое время она была одним из богатейших регионов Европы благодаря своей высокоразвитой промышленности. Когда развитие ее тяжелой промышленности частично замедлилось, Валлония разработала амбициозный план оживления экономики — как уже упомянутый мною «план Маршалла» — и кластерную политику, которая делает упор на полюсы конкурентоспособности, в которых первенствуют валлонские предприятия. В период с 2000-го по 2009 год в Валлонии отмечался резкий рост занятости, было создано 96 тыс. новых рабочих мест — рост на 8,8 процента. За десятилетие с 2000-го по 2011 год объем иностранных инвестиций в Валлонии возрос до 8,3 миллиарда долларов, позволив создать около 22 тыс. рабочих мест. За период с 2004-го по 2010 год уровень безработицы снизился на 0,6 процента, несмотря на кризис. Наконец, значительно повысился уровень инвестиций в НИОКР. С момента создания первых полюсов конкурентоспособности в 2006 году была оказана помощь в размере 420 миллионов евро в осуществлении 217 проектов. Кроме того, расходы валлонских предприятий на НИОКР составляют 1,68 процента нашего ВВП, что значительно превышает средний показатель по Европе (1,24 процента).

Удачный бизнес в Валлонии

Валлония — бельгийский регион с необыкновенно привлекательным инвестиционным климатом. Низкое налогообложение, существенная поддержка от государства, удачное расположение в центре европейских транспортных маршрутов и прямой доступ к наиболее передовым европейским компаниям делают инвестиции в Валлонию весьма привлекательными



В самом центре «логистического банана»

«П

осмотрите на карту: Валлония находится в самом центре так называемого логистического банана — самой оживленной транспортной зоны в Западной Европе» —

Карелл Ламбер, менеджер компании AWEX, демонстрирует направления основных транспортных потоков на гигантской территории между Великобританией и Северной Италией. Логистические перевозки действительно тянутся от Лондона к Милану через Валлонию — чуть выгнутым в сторону Германии пятном, напоминающим банан. AWEX — крупнейшее региональное агентство Валлонии, занимающееся привлечением инвестиций в регион. «Смотрите: выехав из Валлонии, в течение часа езды грузовик может добраться до любой точки

региона с населением 4,7 миллиона человек. За два часа это уже 17,8 миллиона человек, за четыре — почти 60 миллионов. В трехчасовом радиусе вокруг Валлонии каждый год производится товаров и услуг на 600 миллиардов евро!» — продолжает перечислять г-жа Ламбер.

Транспортный узел

Валлония — южная, франкоязычная, часть Бельгии — один из наиболее привлекательных для инвестирования регионов Европы. Согласно рейтингу Cushman & Wakefield, в 2009 году Валлония заняла первое место среди всех европейских регионов как наиболее интересный регион для развития логистического и дистрибуционного бизнеса. 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.

И это еще не все: в Валлонии расположено шесть мультитранспортных узлов, то есть точек, имеющих возможность перегрузки товаров сразу между несколькими видами транспорта. Например, мультитранспортный узел Шарлеура 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-Гье, позволяющий судам водоизмещением до 1350 тонн и баржам водоизмещением до 2000 тонн подниматься на лифте с одного уровня канала на другой — на 73 метра.

Чемпион производительности

Однако интерес инвесторов к Бельгии транспортом не ограничивается. Согласно рейтингу Комиссии ООН по торговле и развитию, в 2011 году Бельгия заняла четвертое место в мире по инвестиционной привлекательности, получив 62 млрд долларов иностранных инвестиций — по этому показателю ее опередили лишь Гонконг, Китай и США.

Бельгийская экономика неспроста представляет интерес для иностранцев. Производительность труда в Бельгии одна из самых высоких в Европе. За каждый час работы один бельгиец производит товаров и услуг более чем на 54 доллара США — это больше, чем в соседних Нидерландах (48,5 доллара) или Германии (44,98 доллара).

Несмотря на такую экономическую активность, вести бизнес в регионе все еще возможно с относительно невысокими затратами. Так, стоимость земли в Валлонии в зависимости от округа составляет от 20 до 115 евро за квадратный метр, а аренда офисных помещений, например в городе Намюр, не превышала в начале прошлого года 150 евро за квадратный метр в год, в то время как в Амстердаме она составляла 400 евро, в

Милане — 510, в Париже — 810, а в Лондоне — более 1000 евро.

Привлекательность Валлонии для инвесторов заключается и в очень дружелюбной налоговой и инвестиционной политике властей. В зависимости от важности бизнеса для региона, количества создаваемых рабочих мест и сектора работы компании иностранный инвестор может рассчитывать на возврат до 40% инвестиций, сделанных в момент открытия бизнеса. Власти Валлонии компенсируют инвестору до 40% сумм, потраченных на покупку земли и зданий, покупку нового оборудования, а также необходимые для бизнеса расходы в виде уплаты пошлин за оформление патентов, лицензий и получение технических экспертиз. Средства, потраченные на технологические исследования, можно вернуть в объеме до 50–70%.

Бесплатный сервис

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.

Важный элемент привлекательности Валлонии для иностранных клиентов — работа в регионе так называемого Welcome Office компании AWEX. Суть работы Welcome Office — опека ино-

странных инвесторов в первые месяцы работы в регионе. Иностранным инвесторам, желающим прийти в Валлонию, предоставляется самая широкая — и бесплатная — организационная поддержка. «Мы государственные чиновники, а значит, мы работаем бесплатно для граждан. Это несколько иной подход, не тот, к которому привыкли многие компании из зарубежных стран, где чиновник стремится быть начальником. У нас все наоборот: мы чиновники, а значит, мы должны служить людям. Мы даже компании считаем нашими клиентами. Наша работа — выполнять заказы клиентов», — говорит **Эрик де Клерк**, представитель центра поддержки инвесторов, расположенного на территории аэропорта Шарлеруа.

Всего в Валлонии пять Welcome Office. Есть офисы, работающие с китайскими, индийскими, латиноамериканскими компаниями, а один офис специализируется на Восточной Европе, в том числе России. **Андрей Устиянич** — руководитель проектов, отвечающий за привлечение инвестиций из России и других стран бывшего СССР. «Смотрите, вот к нам приходит компания — обычно это средний бизнес, у него нет каких-то четких представлений о том, где найти партнеров, где снять офис, как зарегистрироваться, с чего вообще начинать. Если они придут к нам, то мы совершенно бесплатно организуем им на первое время офисное помещение, проверим рыночные возможности, найдем потенциальных партнеров, устроим встречи даже с политиками», — говорит он. Работая с иностранными инвесторами, молодой подтянутый менеджер находит партнеров как для российских компаний, так и для компаний из стран бывшего СССР — в Welcome Office русскоязычные компании получают обслуживание и все материалы на русском языке.

Услуги Welcome Office на протяжении первых шести месяцев работы иностранного инвестора в Валлонии совершенно бесплатны, включая предоставление офиса и оформление юридического адреса — на территории бизнес-парка у аэропорта Шарлеруа. Российских инвесторов здесь встречают с особенным радушием. «Шестьдесят шесть процентов бельгийского ВВП зависит от международной торговли. Я уверен: рано или поздно российские инвесторы поймут, что они могут экспортировать в ЕС огромное количество продукции, и придут в том числе в Валлонию. Я видел многих российских бизнесменов — это люди, которые любят экспансию и умеют расширяться. Мы ждем их у нас», — говорит **Эрик де Клерк**.



Новый аэропорт — один из элементов логистического узла

Энергия НОН-СТОП

Сразу две валлонские компании предлагают разные инновационные решения для бесперебойного снабжения электроэнергией

«Н

аша цель — давать клиенту надежность на уровне 99,9999 процента, или “шести девяток”, — это значит, что при нашем оборудовании сбой в энергоснабжении

возможен лишь в течение 0,0001 процента времени, когда оно используется», — менеджер компании SE+T **Филипп Грандфилс** с гордостью демонстрирует образцы оборудования по обеспечению бесперебойного питания. Компания SE+T была основана еще в 1934 году как спин-офф университета города Льеж и сегодня является одним из важнейших мировых производителей систем бесперебойного питания, построенных на базе высокоэффективных инверторов. На первый взгляд принцип действия систем SE+T прост: сетевое напряжение преобразуется в постоянное, поступающее на внутреннюю буферную емкость, а затем снова преобразуется в стабильное переменное напряжение, которое и питает оборудование клиента. «Таким образом, повышается эффективность работы всей системы бесперебойного питания, а также сглаживаются колебания напряжения в сети», — говорит г-н Грандфилс.

Между тем ноу-хау компании, которая работает преимущественно с клиентами из области телекоммуникаций (до 85% оборота компании приходится на заказы телекоммуникационных компаний), заключается в производстве отказоустойчивых модульных систем бесперебойного питания. «Наши системы отличаются тем, что в них может быть до 32 независимых модулей. В любой момент вы можете вынуть из работающей системы любой модуль и заменить его, например при необходимости сделать ремонт. Но система продолжит работать в обычном режиме. Такого не может предложить ни один производитель», — с гордостью говорит г-н Грандфилс. Такая особенность систем бесперебойного питания SE+T обеспечивает их высочайшую надежность и ремонтпригодность, что в первую очередь необходимо в трудных условиях на удаленных станциях.

Россия для SE+T главный рынок среди стран СНГ. На весь рынок СНГ прихо-



дится до 14% оборота компании, и 80% этого оборота приходится на российский рынок. «Мы поставляем оборудование для проектов трубопроводов “Транснефти” — ВСТО-1 и ВСТО-2. Мы работаем с “Газпромом”, “Билайном”, “Мегафоном”, МТС и Tele2 — можно сказать, что практически любой звонок в России по сотовой сети обеспечивается нашим оборудованием», — говорит, улыбаясь, Филипп Грандфилс.

В отличие от SE+T компания Euro-Diesel делает ставку на другую надежную технологию и на свое ноу-хау. Компания основана в 1989 году, ее оборот в 2011 году составил 84 млн евро, работает в ней порядка 200 человек. Производит Euro-Diesel динамические источники бесперебойного питания, основанные на принципе накопления кинетической энергии. «Это уникальная технология, мы одни из немногочисленных производителей, ее применяющих», — говорит менеджер по маркетингу компании **Марк ван ден Брук**.

Мощность устройств по обеспечению бесперебойного питания, поставляемых Euro-Diesel, составляет от 200 до 3000 киловольт-ампер. В состав устройства входит синхронная электрическая машина и кинетический аккумулятор энергии, расположенные на одной оси и соединенные с дизельным двигателем. Пока энергоснабжение предприятия идет нормально, синхронная электри-

ческая машина работает в двигательном режиме и раскручивает аккумулятор. При вращении аккумулятора, достигающем 3000 оборотов в минуту, запасается гигантское количество кинетической энергии. Если внешнее энергоснабжение вдруг исчезает, то инерции вращения аккумулятора хватит, чтобы некоторое время вращать вал синхронной машины, которая начинает работать в генераторном режиме и бесперебойно снабжать энергосистему электричеством. За время работы аккумулятора автоматически запускается дизельный двигатель, который продолжает приводить в движение аккумулятор, а следовательно, и синхронную машину, с помощью которой вырабатывается электричество, до тех пор пока штатное энергоснабжение не восстановится.

Такая двухступенчатая система защиты энергоснабжения позволяет решать сразу несколько проблем. Это и экономия площади за счет высокой мощности генераторов, и низкие эксплуатационные издержки. «Фактически вы должны лишь время от времени проводить техосмотр движущихся элементов», — говорит г-н ван ден Брук. Именно поэтому многие дата-центры, потребляющие много энергии, делают выбор в пользу решений Euro-Diesel. В портфолио компании — установка оборудования в дата-центрах, потребляющих более 50 мегавольт-ампер. Установки Euro-Diesel также гарантируют бесперебойное энергоснабжение аэропортов Льежа, Бангкока, Дубая и Мадрида, банков Citigroup и Deutsche Bank, а также заводов по производству полупроводников компаний Texas Instruments. «Вот смотрите, у нас на заводе стоит такая установка, снятая из одного из автомобильных туннелей Брюсселя — не потому, что она сломалась, а потому, что ее поменяли на более современную. Она проработала несколько десятков лет, поддерживая бесперебойное энергоснабжение вентиляционных систем туннеля», — говорит Марк ван ден Брук, и видно, что он не против запустить ее заново прямо сейчас. ■

Транспортное сердце Валлонии

Пассажирский аэропорт Charleroi Bruxelles Sud — важнейший транспортный узел Валлонии, обеспечивающий недорогие полеты из региона Брюсселя для 6 млн пассажиров в год



Теперь зарегистрироваться на рейс можно очень быстро

Генеральный директор компании Charleroi Bruxelles Sud Airport **Жан-Жак Клоке** рассказал «Эксперту», почему этим аэропортом брюссельского региона пользуются жители не только Бельгии, но и четырех сопредельных стран, а также о том, как можно успешно расти даже на стагнирующем рынке.

«Нам удалось завоевать новые группы клиентов, которые раньше никогда не пользовались авиационным транспортом. Сорок процентов пассажиров нашего аэропорта раньше не летали самолетами. Как нам удалось сделать это? Мы открыли новые прямые маршруты, которые раньше никто не обслуживал», — го-

воря об успехах аэропорта, генеральный директор аэропорта Charleroi Bruxelles Sud Жан-Жак Клоке светится гордостью. Вот уже целый час мы сидим в кабинете г-на Клоке с видом на пассажирский зал ожидания, и энергичный бельгийский менеджер продолжает перечислять все новые и новые преимущества своего аэропорта.

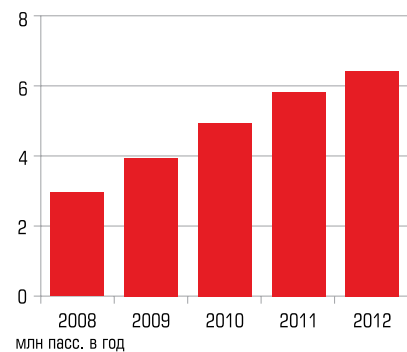
Сегодня аэропорт Шарлеруа — один из самых активных транспортных узлов региона, обслуживающий 98 направлений в 25 странах. А ведь всего несколько лет назад на его месте было голое поле. В 1991 году власти Бельгии приняли решение построить рядом с Брюсселем два дополнительных аэропорта — и при этом дать им четкую специализацию грузового и пассажирского. Поэтому в

Льеже был создан грузовой аэропорт, а в Шарлеруа — пассажирский. В 2008 году строительство нового терминала Шарлеруа завершилось, и аэропорт открыли. Сегодня оборот компании составляет 80 млн евро в год, а прибыль после уплаты налогов — 12 млн евро. На 72% аэропорт принадлежит региону Валлония, оставшаяся часть находится во владении холдинга частных компаний, главная из которых — итальянская Save, владеющая также аэропортом Венеции и рядом железнодорожных станций.

Первое место в Европе

Жан-Жак Клоке с гордостью показывает пассажирский зал: «Этот аэропорт был создан для пассажиропотока в три миллиона пассажиров, но сегодня их у

За пять лет объем пассажиропотока в аэропорту Шарлеруа вырос на 117%



Источник: BSCA

нас уже 6,5 миллиона. В 2009 году мы получили звание лучшего европейского развивающегося аэропорта в категории от 3 до 5 миллионов пассажиров в год, а в 2010-м — то же звание, но уже в категории от 5 до 10 миллионов пассажиров в год. А в прошлом году, по результатам опроса, проведенного компанией Skytrax, мы заняли третье место в мире по удовлетворенности клиентов среди всех аэропортов мира, обслуживающих лоукост-авиакомпаний. Мы хотим достичь показателя 12 миллионов пассажиров в год и сделать это благодаря новым направлениям. Например, мы очень заинтересованы в российских направлениях, в частности в рейсах в Петербург. Уже сейчас у нас есть рейсы в Финляндию, на которых очень много российских клиентов».

Еще при планировании аэропорта строители рассчитали его сильные стороны. Аэропорт Charleroi Bruxelles Sud находится в центре густонаселенной международной агломерации. В радиусе часа езды от аэропорта проживает 5 млн человек, а в радиусе двух часов — 15 млн человек. «Для того чтобы облегчить путь до аэропорта, мы открыли автобусное сообщение с Брюсселем, Лиллем и Люксембургом — из аэропорта ходит шаттл. Всего лишь за час вы доберетесь из аэропорта до Германии, Нидерландов, Люксембурга или Франции», — говорит г-н Клоке.

Аэропорт коротких путей

Большинство рейсов из аэропорта выполняют авиакомпании-дискаунтеры, и это накладывает определенные ограничения. «Но это не значит, что мы экономим на залах вылета, как раз наоборот: наши залы вылета ни в чем не уступают залам других аэропортов. Зато мы уделяем очень большое внимание своевременному вылету рейсов и тому, чтобы пассажиры как можно быстрее проходили контроль и садились в самолет, — по-

Пассажиропоток аэропорта Шарлеруа растет темпами, невиданными для Европы



Источник: BSCA

ясняет Жан-Жак Клоке. — Мы работаем на эффективность. У нас пока нет бизнес-залов с шампанским, но наш клиент и не хочет приезжать в аэропорт за четыре часа до вылета, он хочет приехать и сразу пройти на посадку. Эту возможность мы гарантируем».

По данным Charleroi Bruxelles Sud Airport, аэропорт может похвастаться тем, что 90% вылетов осуществляются вовремя, а срок прохождения всей процедуры посадки — от регистрации на рейс до выхода на посадку — занимает не более 15 минут. Удобство полетов через Шарлеруа оценили и пассажиры: в то время как в целом по Европе объем пассажироперевозок во время кризиса сокращался на 4–5% в год, в Шарлеруа только в 2009 году пассажиропоток вырос на 33%, в 2010-м — еще на 32%, а в 2011-м — на 14% и продолжил расти в 2012 году — еще на 10% относительно предыдущего года. Таким образом, начиная с 2008 года количество пассажиров, летающих через Шарлеруа, выросло на 117%.

«Самолеты, улетающие из Шарлеруа, заполнены на 90 процентов. В других аэропортах — на 40–50 процентов. У нас очень высокие показатели. Мы хотели понять, что прежде всего важно для пассажиров. Например, им очень важна возможность быстро добраться до аэропорта. Поэтому у нас масса шаттлов», — поясняет г-н Клоке. Поездка на шаттле из аэропорта в Брюссель стоит 13 евро, а билет в обе стороны — 22 евро.

Открыть для себя Россию

Успешный рост компании за последние пять лет должен продолжаться, уверены в руководстве аэропорта. По мнению Жан-Жака Клоке, аэропорт Charleroi Bruxelles Sud выбрал верную бизнес-модель, сосредоточившись на обслуживании лоукостеров и на перевозках из точки в точку, а не на развитии транзитного хаба. «Мы фокусируемся на пере-

возке пассажиров из региона Брюсселя в другие города. Мы не транзитный аэропорт, как, например, Франкфурт. Наша сильная сторона — перевозка из точки в точку, — говорит г-н Клоке. — Сорok пять процентов билетов, продаваемых в Европе, — это билеты лоукост-компаний. Перемещение из точки в точку — это бизнес, который большей частью перешел к дискаунтерам».

Рынок лоукост-компаний охватывает в первую очередь короткие и средние дистанции — обычно до пяти часов полета — и естественным образом покрывает почти всю Европу, а также Северную Африку и Турцию. Между тем важнейшим направлением для продолжения роста для аэропорта остается Россия. «Россия становится все более важной страной для Бельгии. Все больше бельгийцев летают в Россию, все больше российских туристов и бизнесменов хотят посетить Валлонию. Это отличная база для того, чтобы развивать наш аэропорт. Еще несколько лет назад мы были слишком маленькой компанией, но сегодня мы можем показать отличное качество, точность и цену», — прокомментировал Жан-Жак Клоке.

Г-н Клоке уверен: для развития рынка не надо пытаться отобрать у других аэропортов их клиентов, нужно предлагать новые направления по приемлемым ценам, которые сами по себе создают новый рынок. «Рынок создается в тот момент, когда вы предлагаете направление полета. Речь не идет о том, чтобы переманить чьих-то пассажиров. Нет, вы открываете новое направление — и находятся люди, желающие его изучить. Возьмите Ирландию: кто хотел переплачивать за полеты в эту страну десять-пятнадцать лет назад? Но когда билеты стали продаваться по привлекательной цене, самолеты оказались забиты до отказа. Я гарантирую, что если мы откроем рейс Шарлеруа — Петербург, три раза в неделю, он будет забит под завязку. Я готов спорить: если самолет не будет заполнен, я заплачу стоимость оставшихся билетов — но я ничего не теряю, потому что выиграю!» — уверен энергичный менеджер.

В стратегических планах компании — рост пассажирооборота до 10–12 млн пассажиров в год к 2020–2030 годам. Такой рост будет возможен как за счет создания новых маршрутов, так и за счет расширения аэропорта. Уже сейчас рядом с аэропортом находится научно-технический инвестиционный парк, и он будет только расширяться. Таким образом, аэропорт Шарлеруа и сам оказывается фактором поддержки инвестиционной привлекательности региона, и получает выгоду от наличия международного хайтек-центра в непосредственной близости. ■

Пиво, сыр, монахи

Визитная карточка Валлонии — традиционные пивоварни и сыроварни. Производители пива и сыра с вековыми традициями определяют лицо бельгийской кухни в мире

«П

опробуйте сначала вот это пиво с этим твердым сыром. Правда, они отлично друг друга дополняют? А после можно взять кусочек более мягкого сыра — у него более

острый, пикантный вкус», — демонстрируя технологию правильного употребления своего продукта, **Жан-Мари Бош**, директор по производству сыроварни Chimay, явно получает удовольствие от того, что впервые столкнувшийся с бельгийской пивной традицией иностранец пытается провести какие-то параллели с употреблением других напитков. Через некоторое время — и спустя несколько дегустаций очередного сорта пива из широких бокалов почти круглой формы — становится понятно, что бельгийская культура пива куда ближе к культуре употребления вина, нежели к центрально-европейской традиции выпивать некрепкий напиток большими глотками. «Наше пиво надо смаковать, как вино или виски, после обеда, сидя у камина», — рассуждает г-н Бош.

Производство траппистского пива и сыра — неотъемлемая часть кулинарной культуры Валлонии. Пивоварня и сыроварня Chimay — один из крупнейших валлонских производителей пива. В настоящее время в Chimay работает 130 человек. Основная часть прибыли направляется на социальные нужды. Chimay предлагает траппистское пиво и сыры, высокое качество которых признано во всем мире. Компания производит различные сорта сыра с минимальной выдержкой в один год, в том числе Vieux Chimay Millésime. Между залами, где в специальных чанах проходит закваска, где формируются головки сыра и в специальных вентилируемых помещениях сыр вызревает — плотно закрытые двери и специальные ванночки с дезинфицирующим раствором на полу. Переходя из зала в зал, посетители обязаны встать в специальную ванночку с дезинфицирующим раствором: на каждом этапе производства сыра необходима своя микрофлора, и переносить микроорганизмы из одного зала в другой означает вредить процессу. Производство пива и сыра в рамках одной компании — старая



Пиво и сыр Chimay дополняют друг друга

монастырская традиция. Именно эти два продукта традиционно ценились монахами и составляли важную часть рациона послушников монастыря. Сегодня же монастырский ореол над производством помогает защитить марку Chimay: не зря лишь пять других бельгийских пивоварен имеют право называть свое пиво траппистским.

В небольшой пивоварне Lefebvre в валлонском городке Квенаст производство пива уважают не меньше, чем в монастыре. Компания, основанная в 1876 году, до сих пор находится в собственности наследников основателя — уже в шестом поколении. Производство пива в Lefebvre составляет около 95 тыс. гектолитров в год, 77% произведенного пива экспортируется. «Если ты хочешь расти, тебе приходится наращивать экспорт. Все мелкие пивоварни пытаются расти за счет экспорта», — говорит «Эксперту» **Петер де Лоне**, ответственный за экспорт в семейной пивоварне Lefebvre. «Один из самых важных рынков для нас — Россия: туда идет около 10 процентов экспорта. Русские любят бельгийское пиво, но предпочитают некрепкие сорта. Такие же вкусы у покупателей в Казахстане. А вот в Бразилии, например, любят наше крепкое пиво Hopus», — объясняет г-н де Лоне.

Сорта пива компании Lefebvre: Barbär, Hopus, Blanche de Bruxelles, Floreffe, фруктовые сорта Belgian Kriek, Belgian Pêche, Belgian Framboise, Newton — известны не всем покупателям за рубежом, однако продажи постоянно растут. Это вызвано тем, что небольшие и средние пивоварни в борьбе за экспортный успех конкурируют с крупными игроками рынка, а наоборот, используют эффект симбиоза, считают в Lefebvre. «Мы используем преимущества от рекламных кампаний крупных игроков. Крупные игроки делают за границей рекламу бельгийскому пиву, и на фоне этой рекламы растет интерес и к нашей продукции. Потому что за рубежом наша продукция выступает не только как пиво конкретного производителя, но и как бельгийское пиво вообще. И в баре покупатель пробует наш продукт в том числе потому, что он хочет выпить бельгийского пива. Там, где покупатели любят Hoegaarden, мы можем продавать и наше пиво. Иными словами, что хорошо InBev, то хорошо и нам», — смеется Петер де Лоне. На эмблеме пива Blanche de Bruxelles — самый узнаваемый символ Бельгии, «писающий мальчик» из Брюсселя. Если покупатели за рубежом хотят приобщиться к образам Бельгии, то производители пива с радостью идут им навстречу. ■

Кинолента на жестком диске

За несколько лет компания dcinex сумела вырасти из производителя серверов в крупнейшую сервисную компанию в области цифрового кино, а также предоставления услуг кинотеатрам, дистрибуторам и правообладателям

«В

се случилось после выхода фильма «Аватар» — в один момент все владельцы кинотеатров захотели модернизировать залы и поставить новейшее цифровое оборудование. В день после выхода «Аватара» наши телефоны звонили не умолкая», — Камелия Важё, руководитель службы маркетинга компании dcinex, с радостной улыбкой рассказывает о поворотном событии в судьбе ее компании.

Еще несколько лет назад расположенная в бельгийском Льеже компания dcinex специализировалась на производстве серверов для кинотеатров, показывавших кино в цифровом формате. «Однако в какой-то момент мы поняли, что этого недостаточно на растущем рынке. И поэтому решили развивать не только услуги для кинотеатров (VPF, прямые продажи, поддержка и техническое обслуживание), но и услуги, связанные с цифровым контентом», — говорит г-жа Важё.

Нынешнее положение dcinex свидетельствует, что выбранный путь был верным. Сегодня годовой оборот компании составляет 85 млн евро, по всей Европе в ее офисах работает около 200 человек. Компания предоставляет два основных типа услуг. Первый — услуги, связанные с цифровым контентом, а именно наложение дубляжа и субтитров на готовый фильм. Именно в офисах dcinex дублировались для рынков многих европейских стран такие блокбастеры, как «Гарри Поттер» и «Хоббит». Работа с новинками, еще не вышедшими официально на экран, сопряжена исключительно со множеством ограничений, о которых не посвященные в работу кинокомпании даже не догадываются.

«Во-первых, мы обрабатываем сразу несколько вариантов копии, отличающихся форматом записи. Самое простое — это 3D-версия и 2D-версия, но часто бывает, что у фильма пять-семь версий под разные кинотеатры. Во-вторых, обработка картин на стадии пост-продакшн требует максимальных мер безопасности. У нас за всю историю компании не было ни одного происшествия».

Второе важное направление работы dcinex — модернизация кинотеатров. Замена пленочного оборудования на циф-



Зона тестирования dcinex

ровое — весьма перспективный бизнес, поскольку все больше киноконтента выходит в цифровой версии и владельцы кинотеатров могут привлечь качественной картинкой куда больше зрителей. «Дело еще и в том, что цифровые копии более экономичны. Пленка 35 миллиметров может повреждаться, царапаться. К тому же огромные тяжелые бобины надо привозить в кинотеатр, а затем увозить отсюда. А цифровая копия и более надежна, и гораздо компактнее — речь идет об обычном жестком диске», — говорит г-жа Важё.

Однако, несмотря на явные выгоды замены залов с пленочными проекторами на цифровые, процедура отпугивает многих владельцев кинотеатров своей дороговизной. На установку сервера и цифрового проектора требуются значительные инвестиции. Чтобы сделать процедуру более доступной, dcinex использует бизнес-модель, которая называется VPF, Virtual Print Fee. Суть схемы в том, что кинотеатр оплачивает только 20% стоимости установки новой цифровой системы, а остальные 80% в рассрочку оплачивают киностудии, которые выпускают цифровые фильмы на экраны в кинозалах, оборудованных компанией dcinex. Ведь до недавних пор расходы на транспортировку и утилизацию кинопленок несли киностудии. По подсчетам

dcinex, на каждой копии, отправляемой в кинотеатры в цифровом, а не в аналоговом виде, киностудии экономят 800 евро. Кроме того, цифровое оборудование помогает серьезно сократить риски от производства пиратских копий — каждая цифровая копия поставляется в кинотеатр в зашифрованном виде и может быть воспроизведена только на определенном кинопроекторе и сервере. Именно благодаря сокращению издержек на производство копий, а также снижению рисков пиратства студии заинтересованы в переоборудовании кинотеатров и с помощью программы VPF активно модернизируют европейские кинозалы. «Ну а через восемь лет контракты VPF истекнут и кинотеатры станут собственниками цифрового оборудования», — говорит г-жа Важё.

Благодаря программе модернизации кинозалов dcinex уже установила в Европе более 3000 цифровых кинозалов и развивает новое направление — консультирование компаний, желающих построить многозальные кинотеатры. Все более активна dcinex и в России: хотя компания открыла свое российское представительство лишь осенью 2012 года, dcinex уже приняла участие в проекте перевода на цифровой формат второго экрана кинотеатра «35 мм» в Москве. ■

Пластик для украшения дома

Валлонская компания NMC, расположенная в немецкоязычной части региона, — один из мировых лидеров в производстве высококачественных изделий из синтетических пеноматериалов

«М

ы находимся в очень редком регионе — это немецкоязычная часть Валлонии, здесь живет лишь пять процентов ее населения, а до Германии всего несколько километров,

— говорит г-н **Убер Бостен**, управляющий директор компании NMC. — При этом NMC — международная компания, специализирующаяся на производстве и обработке синтетических пеноматериалов. У нас очень разнообразное международное производство. Мы производим всевозможные отделочные материалы из пены, многие из них продаются в России. Отделочные материалы, в том числе для оформления интерьеров, — наше основное производство. Но у нас есть и очень мощное производство изолирующих материалов, в том числе для холодных труб и для горячих труб и систем кондиционирования. Наконец, мы делаем упаковочные материалы, например защищающие кромки хрупких предметов для транспортировки. Защита кромок хрупких предметов — от столешниц до лобовых стекол дорогих автомобилей — это еще один наш конек».

Отделочные материалы NMC — это сверхлегкие и при этом прочные карнизы, отделочные плиты и другие элементы декора, произведенные из пены. Современные технологии позволяют получать декоративные элементы, идеально имитирующие любые материалы: от гипса до дерева. Отличить пенную панель от деревянной невозможно ни визуально, ни на ощупь; только взяв материал в руку, можно понять, что фантастически легкая «деревяшка» на самом деле сделана из застывшей пены. В тестовой комнате Убер Бостен демонстрирует, как карнизы и декоративные панели NMC могут монтироваться друг с другом, а также какие преимущества дает их ничтожный вес: предметы можно просто приклеивать друг к другу, избегая использования шурупов и позволяя скрыть любые неровности стен. «Мы также производим специальные декоративные изоляционные элементы, которыми можно отделять здания снаружи, что резко повышает их энергоэффективность», — рассказывает г-н Бостен.

Высокие технологии NMC имеют долгую традицию. Компанию в 1950 году



Управляющий директор компании NMC Убер Бостен уверен в светлом будущем

основал **Герт Ноэль** — его именем сегодня названа улица, на которой находится штаб-квартира NMC. До сих пор NMC является семейной компанией, около 70% ее долей находится в руках наследников Герта Ноэля. Еще 28% долей NMC принадлежит одному из крупнейших бельгийских инвесторов в области высоких технологий — компании Ackermans & van Haagen. «Финансовая поддержка со стороны инвестора помогла нам значительно ускорить экспансию на международный рынок», — поясняет Убер Бостен.

Рост компании действительно впечатляет. В 2011 году оборот NMC составил 183 млн евро, в ней работает более 1200 человек по всему миру. «Десять лет назад у нас было всего 100 миллионов оборота и лишь 500 сотрудников», — говорит Убер Бостен, и видно, как он гордится двукратным ростом компании.

«Основных причин нашего роста три. Во-первых, это географический рост: мы активно инвестировали в Польшу и в России, это дало серьезное увеличение наших мощностей. Во-вторых, мы приобрели компании в Швеции и в Финляндии. В-третьих, мы вывели на рынок много инновационных новых продуктов. Это и новые термоизоляционные решения для окон, и новые отделочные материалы».

В России NMC начала работать в 2004 году, и сейчас более 10% работников компании приходится на Россию. «Мы

пока достигли в России всего лишь пяти процентов общего оборота компании, но российский рынок очень важен и продолжает расти. Россия оправилась от кризиса, и мы счастливы тем, как растет наш российский бизнес», — констатирует г-н Бостен.

В России в основном продаются отделочные материалы и материалы для оформления интерьеров — товары, которые необходимо производить как можно ближе к потребителю. «Это отделочные материалы из пены, и они очень легкие. Один кубометр весит около 30 килограммов, и транспортировка оказывается очень дорогой по сравнению со стоимостью товара. Кроме того, в случае импорта мы должны были бы платить ввозные пошлины. Именно поэтому мы должны производить товар в России. Кроме того, мы наблюдаем серьезный рост спроса — все больше граждан России хотят современно и красиво оформлять свои дома, они все больше готовы покупать нашу продукцию», — говорит г-н Бостен.

Сырье для производства товара в России NMC закупает на российском рынке — в Нижнекамске. «Мы покупаем сырье в России, мы продаем товар в России, и мы нанимаем российских граждан — но тем не менее мы бельгийская компания. Сердце нашей компании в Бельгии, и наши ноу-хау находятся в Бельгии», — подчеркивает Убер Бостен. ■

СКОЛКОВО ПО-ВАЛЛОНСКИ

В научном технопарке валлонского Университета Лувен-ла-Нёв создаются оптимальные условия для иностранных хайтек-компаний — от китайских до американских

«С

озданный в 1971 году технопарк Университета Лувен-ла-Нёв одновременно самый старинный, самый крупный и самый активный в Валлонии. Своим возникновением

он обязан Католическому университету, а также созданию города, носящему то же имя», — говорит **Магдалени Иоаннидис**, представитель технопарка Лувен-ла-Нёв.

Этот технопарк представляет собой плодотворную инновационную экосистему. Католический университет Лувена (UCL) имеет пятидесятилетний опыт научной деятельности. Именно здесь родилась теория Большого взрыва, предложенная в 1927 году Жоржем Леметром, священником и сотрудником университета. Один из его профессоров получил в 1974 году Нобелевскую премию по медицине. Сегодня самый крупный университет Валлонии не только обучает студентов и проводит научные исследования, но и приносит пользу всему обществу, стимулируя инновационную деятельность для решения основных социальных задач. Благодаря всему этому, в частности передаче технологий, созданию спин-офф-компаний и инкубаторов, университет стал двигателем прогресса.

Находящийся в непосредственной близости от города и университета технологический комплекс, самый крупный в Валлонии, включает в себя 176 компаний и насчитывает более 5200 высококвалифицированных сотрудников, занятых в основном в области здравоохранения, информатики и связи, инженерных разработок и тонкой химической технологии. Там действуют такие мировые лидеры, как Pfizer, IBA, KPMG или Huawei, а благоприятная для международного сотрудничества обстановка привлекает крупнейших зарубежных инвесторов. Уханьская компания WHIBI, самый крупный бизнес-инкубатор Китая, выбрала технопарк Лувен-ла-Нёв для создания в нем Китайско-бельгийского технологического центра площадью более восьми гектаров с запланированным объемом инвестиций свыше 200 миллионов евро. Этот центр будет создан через три-четыре года.

Кроме того, технопарк Лувен-ла-Нёв — участник-учредитель сети, состоящей из шести валлонских технопарков (SPoW).



Г-жа Иоаннидис объясняет нам, что технопарк отличается от бизнес-парка тем, что является участником Хартии качества, признанной Международной ассоциацией технопарков (IASP): «Находясь в сети SPoW, мы пользуемся Хартией качества, гарантирующей, что деятельность входящих в нее технопарков на 80 процентов должна быть связана с научными исследованиями и инновациями». Вот еще один козырь: технопарки создают условия, благоприятные для сотрудничества между учеными (университет, научные центры, лаборатории) и предприятиями. На сегодня в сеть входит 600 фирм (из них примерно 20% иностранные), персонал которых насчитывает 13 тыс. человек.

Впрочем, у каждого из технопарков Валлонии есть свои особенности и свои сильные стороны. Так, в непосредственном соседстве с быстрорастущим аэропортом Брюссель-Шарлеруа, обслуживающим более 6 млн пассажиров в год, сейчас вырастают сразу два технопарка: Biopark Charleroi Brussels South и Igetec. «Еще недавно в это невозможно было поверить — я здесь вырос, и двадцать лет назад здесь было пустое поле», — говорит «Эксперту» **Эрик Дё Клерк**, сотрудник AWEX, который работает в Валлонии с иностранными инвесторами. Еще в 1980-е, будучи студентом, г-н Дё Клерк проходил практику в Советском Союзе и с тех пор с любовью вспоминает Россию. Сейчас Эрик Дё Клерк рассказывает нам о уже произошедшем расширении технопарков и о планируемом развитии. На территории Biopark уже

работают Институт молекулярной биологии и медицины, Институт медицинской иммунологии, а также другие крупные научные центры и десятки компаний. В рамках же проекта Igetec, чей ежегодный оборот превышает 50 млн евро, на территории Валлонии работают представители более 60 городов и муниципалитетов, совместно разрабатывающие технологические решения для городской инфраструктуры, энергоснабжения, защиты окружающей среды, а также для управления недвижимостью.

«В плане инфраструктуры здесь идеальные условия. С одной стороны технопарка аэропорт, с другой — автобан. Разумеется, нет никаких проблем с высокоскоростным интернетом», — говорит г-н Дё Клерк. Территория обоих технопарков, Igetec и Biopark, действительно вплотную примыкает к аэропорту Шарлеруа — для сотрудников технопарка путь от офиса до самолета занимает не более десяти минут.

Впрочем, разумеется, наиболее сильным козырем технопарков остаются предлагаемые условия работы для компаний. «Biopark — единственный в Бельгии, где компании могут снять в аренду сложнейшие лаборатории. Так что им не надо делать значительные инвестиции в проведение тех или иных исследований — достаточно потратить небольшие деньги на аренду, — говорит г-н Дё Клерк. — Здесь можно временно снять все: склады, офисы, любые помещения. Это серьезно сокращает финансовые риски компаний и высвобождает деньги для их дальнейшего развития». ■

Концентрация технологического превосходства

Компании Валлонии демонстрируют высокий уровень технологического развития и инноваций. В небольшом регионе сконцентрированы мировые лидеры в таких совершенно разных отраслях, как обслуживание нефтепроводов и лучевая терапия рака, компьютерное моделирование потоков газов и жидкостей и производство современного стекла

«Р»

оссийский рынок для нас очень важен, и мы успешно на нем развиваемся. Мы занимаем позицию лидера на российском стекольном рынке», — президент компании AGC Glass Europe

Жан-Франсуа Эрис с гордостью показывает карту России, на которой отмечены города с присутствием AGC Glass Europe. Компания со штаб-квартирой в Брюсселе является европейским лидером в производстве листового стекла.

Прозрачный бизнес

AGC Glass Europe производит высококачественное стекло, используемое в строительстве жилой и коммерческой недвижимости и отделке интерьеров, а также автомобильное стекло. Компания имеет более 100 торговых и промышленных представительств в Европе и обеспечивает работой более 15 тыс. человек. Уникальные индустриальные комплексы, расположенные на Бору под Нижним Новгородом и в подмосковном Клину позволяют компании называть себя лидером российского рынка. «Наши инвестиции в России составили более 750 миллионов евро, у нас новейшее, с иголки, оборудование, — говорит г-н Эрис. — Практически все башни московского Сити остеклены нашим стеклом».

Впрочем, планы AGC Glass Europe еще более масштабны. По словам Жана-Франсуа Эриса, в течение пяти лет компания планирует активно расширяться за счет работы на рынке перестекления, а также выхода на конечных потребителей. «Мы хотим, чтобы каждое второе новое стекло, устанавливаемое в России, было нашим», — говорит он. Для облегчения прямого выхода на частных клиентов компания решила предложить рынку новую услугу: собственную службу, занимающуюся приемом, обработкой заказов и установкой новых окон. «Если вы посмотрите на жилой сектор даже в Москве, то увидите, что потенциал роста есть», — говорит г-н Эрис. Для работы на этом новом рынке в ноябре прошлого года был открыт демонстрационный центр и создан специальный интернет-сервис TWIG (The Weather is



Компания AGC Glass Europe производит стекло для Москва-Сити

Good). Теперь частный заказчик имеет возможность связаться с компанией по вопросу установки окон с инновационными свойствами и заказать их напрямую у производителя стекла — сфера деятельности, которую крупные компании раньше игнорировали, а AGC Glass Europe видит в ней перспективу.

Свет из Валлонии

Работа на российском рынке не менее важна и для группы компаний Schréder, которая уже много десятков лет лидирует на мировом рынке уличного освещения. Основанная в 1927 году валлонская компания была одной из немногих, кто открыл свои заводы в странах Варшавского договора и в СССР. В 1983 году компания

пришла в Венгрию, а в 1989-м в еще советскую Украину — бельгийские фонари оказались более эффективными и современными, чем собственная продукция восточного блока. Сегодня светильники Schréder освещают улицы крупнейших городов от Шанхая до Рио-де-Жанейро. Именно Schréder ответственна за освещение и Елисейских полей в Париже, и парка Монбизу в Берлине, и конференц-центра в катарской Дохе. Очень активна компания и в России. «Мы устанавливали системы освещения на Манежной площади в Москве, в новом комплексе аэропорта Внуково, на площади Европы в Москве. Мы освещали улицы в Ставрополе, в Сочи, в Нижнем Новгороде и в Ярославле. Мы модернизировали го-

родское освещение в Кирове, при этом добились снижения уровня энергопотребления более чем на 65 процентов», — не устает перечислять представитель компании **Мишель де Брюин**.

Пока оборот Schréder в России составляет менее 1% общего мирового оборота, но компания намерена наращивать свое присутствие в нашей стране, видя в ней большой потенциал. Главное ноу-хау группы Schréder лежит в двух сферах деятельности. Во-первых, это разработка комплексных осветительных концепций целых улиц или районов. Во-вторых — производство высокотехнологичных светильников, способных работать много лет даже в самых жестких погодных условиях и потреблять при этом значительно меньшее количество энергии, чем традиционные фонари. «Один из наших секретов — высокотехнологичные, тщательно разработанные отражатели светильников. Они позволяют сконцентрировать световой поток именно там, где он нужен: например, разделить потоки света на тротуар и на проезжую часть. Благодаря таким отражателям там, где раньше требовался светильник мощностью 400 Ватт, сегодня можно обойтись 150-ваттным», — говорит г-н де Брюин. В случае же замены традиционных светильников на светодиодные можно сократить расходы на электроэнергию еще вдвое.

Бесшумные рельсы

Компания PREFArails обеспечивает другой элемент комфортной городской среды. Разработанная в 1998 году технология PREFArails позволяет использовать резину отслуживших покрышек для прокладки рельсовых путей. В рамках технологии PREFArails рельсы городских трамваев кладутся в асфальтовое или бетонное покрытие, будучи предварительно помещенными в изолирующую резиновую «рубашку», сделанную из старых покрышек. В результате решаются сразу две проблемы: с одной стороны, город избавляется от старых покрышек, которые обычно сбрасывались на свалки; с другой — резко снижается шумовая и вибрационная нагрузка на улицы, вызываемая движением трамваев. Технология укладки рельсов PREFArails позволяет снизить шумовую нагрузку от рельсового транспорта на 3–6 децибел, а вибрации — на 10–20 децибел. Помимо экологичности технология PREFArails имеет еще один серьезный плюс: рельсовые конструкции могут укладываться уже готовыми модулями, в которых рельсы изначально установлены на бетонной плите. Это позволяет серьезно — до 10–15 раз — ускорить процедуру укладки рельсов, что уменьшает проблемы

от пробок, вызванных строительными работами. Технология также позволяет прокладывать рельсы на резиновой подкладке там, где траве требуется позволить расти между рельсами, и сохранить зеленые насаждения вокруг трамвайных путей. Амортизационные прокладки выдерживают как высокие, так и низкие температуры.

Доступ и контроль

Другой технологический лидер из Валлонии, компания Automatic Systems, тоже хорошо представлена в России. Основанная более сорока лет назад, компания производит шлагбаумы, турникеты, автоматические двери, дорожные барьеры (блокираторы) и другие системы контроля доступа для пешеходов и транспорта. «Через наши турникеты и шлагбаумы каждый день проходит 90 миллионов человек», — говорит менеджер по продажам Automatic Systems **Стефан Де Пэпе**. Компания — один из трех крупнейших в мире поставщиков подобного оборудования. Только в Бельгии у Automatic Systems три завода. Производственные мощности есть также в Канаде, Франции, один завод строится в Китае. Объем продаж компаний составляет более 56 млн евро в год.

Уникальное конкурентное преимущество Automatic Systems — высоконадежные системы, способные работать под самыми большими нагрузками. Во дворе штаб-квартиры компании наглядно демонстрируется устойчивость работы шлагбаумов: длинномерный шлагбаум методично открывается и закрывается на тестовой площадке каждые несколько секунд.

Российский рынок весьма важен для Automatic Systems. «Наш оборот в России составляет около 500 тысяч евро в год при цене одного шлагбаума от 2 до 2,5 тысяч евро. Турникеты и шлагбаумы нашего производства установлены в компаниях «Газпром», «ЛУКОЙЛ», на авиационном заводе в Иркутске, на «Северстали» в Череповце, в различных бизнес-центрах страны — и это далеко не полный список. Наше оборудование будет работать на олимпийских объектах в Сочи, оно установлено в аэропорту Домодедово, а наши турникеты «триподы» стоят на АвтоВАЗе в Тольятти», — перечисляет г-н Де Пэпе. Неудивительно, что компания ожидает дальнейшего роста продаж в России.

Таблетка для трубопровода

Если Automatic Systems работает с системами контроля доступа людей и автомобилей, то другая валлонская компания, T. D. Williamson, специализируется на уникальных системах обслуживания

трубопроводов. Основанная в 1920 году, T. D. Williamson является сегодня абсолютным мировым лидером в вопросах технического обслуживания трубопроводов. На протяжении нескольких десятков лет компания неоднократно производила технические революции в своей отрасли. В 1942 году T. D. Williamson создала первый снаряд для очистки трубопроводов. В 1963 году выполнила первую в мире врезку в подводный трубопровод. В 1979 году впервые смогла осуществить перекрытие подводного трубопровода, а в 2005-м впервые внедрила технологию SmartPlug — специального снаряда-пробки, который может перекрыть трубопровод в нужном месте изнутри, при необходимости пропускающей через себя нужное количество газа или жидкости.

T. D. Williamson производит самые различные снаряды для работы внутри трубопроводов. Так, снаряды компании способны точно оценивать внутренние дефекты трубопроводов — как сразу после запуска трубопровода, так и в процессе эксплуатации. Снаряды могут определять размеры внутренней и внешней потери металла, а также аномалии металла и изменения во внутреннем рельефе бесшовных труб. За время своего существования компания выполнила более 400 тыс. врезок в трубопроводы по всему миру, имеет более 400 патентов и защищенных технологий и представлена более чем в 50 технологических центрах на всех континентах.

Технологические решения T. D. Williamson пользуются большим спросом в России, говорит «Эксперту» представитель компании **Алексей Туганов**. «В России очень большая протяженность трубопроводов, но многие из них уже находятся в эксплуатации более тридцати лет. Это означает, что рынок для наших услуг очень большой, и в России мы развиваемся очень активно», — пояснил г-н Туганов. Подкрепляя свои лидирующие позиции на российском рынке в области ремонта трубопроводов, уже в этом году компания планирует открыть специализированный сервисный центр по внутритрубной диагностике объектов трубопроводного транспорта.

Впрочем, технологические решения T. D. Williamson применяются не только на нефте- и газопроводах, но и на технологических трубопроводах промышленных предприятий, транспортирующих различные газы и жидкости.

Моделируя хайтек

Если T. D. Williamson — лидер в области контроля за жидкостями и газами в трубопроводах, то другая валлонская компания, Numesa, специализируется



Протонный облучатель компании IBA

на компьютерном моделировании их потоков. Компания с годовым оборотом 13 млн евро в прошлые годы показывала устойчивый рост на 20–50% в год и сегодня контролирует около 10% мирового рынка компьютерного моделирования потоков жидкостей и газов. Секрет успеха Numesa — уникальные программные продукты, позволяющие обчислять сопротивление жидкостей и газов на весьма точном уровне и за более короткое время. «Сегодня, когда вы создаете машину, сначала вы делаете компьютерную модель и обчисляете ее. Огромное количество операций по поиску идеальной формы, для которых раньше были необходимы настоящие модели, теперь можно делать на компьютере — и это невероятно удешевляет процессы», — говорит «Эксперту» **Жак Парлонг**, директор по маркетингу и продажам компании Numesa.

Компьютерные модели Numesa позволяют представить автомобиль с точностью до 100 млн полигонов и обчислять не только сопротивление воздуха на внешней поверхности машины, но и потоки воздуха, возникающие, например, под капотом машины во время движения, — это, в свою очередь, позволяет рассчитать эффективность охлаждения двигателя. Программы Numesa обчисляют сопротивление воздуха и жидкостей в военных и гражданских самолетах и на лопатках турбин. В Брюсселе Numesa просчитывала для местных архитекторов ветровую нагрузку на новые жилые кварталы. Для медицинских целей компания моделирует работу искусственных сосудов и сердечных клапанов, а для проектировщиков судов — сопротивление корпусов кораблей. Наконец, для производителей покрышек Numesa создает модели, показывающие распределение нагрузок внутри шин, созданных из многослойных материалов.

«Мы очень активно сотрудничаем с Россией, каждый год мы удваиваем там наш оборот», — говорит «Эксперту» г-н Парлонг. В России компания сотрудничает с НПО «Сатурн» и с пермским «Авиадвигателем», в этом году ожидается открытие совместных лабораторий с МФТИ и с пермским университетом. «У нас уже много коллег в России, но нам нужно куда больше», — с оптимизмом заявляет г-н Парлонг.

Терапия для всего мира

Если Numesa ищет партнеров в России, то валлонская компания IBA уже очень хорошо представлена в нашей стране. Основанная в 1986 году как ответвление католического университета Лувен-ла-Нев, сегодня компания — бесспорный мировой лидер в области разработки и создания центров протонной терапии для лечения онкологических заболеваний. Протонная терапия заключается в облучении клеток раковой опухоли узконаправленным пучком протонов, ускоренных в циклотроне. Использование протонного пучка позволяет облучать опухоль точно, не нанося вреда окружающим органам и структурам и не проникая в тело пациента глубже, чем требуется для лечения. Благодаря возможности точно регулировать мощность и зону облучения протонная терапия снижает риск вторичного рака (вызванного медицинским облучением) на 50–80% и серьезно увеличивает показатель выживаемости пациентов.

Именно в этой высокотехнологической области компания с оборотом 215 млн евро в год является абсолютным мировым лидером. Она уже продала 25 центров протонной терапии по всему миру, из которых 13 введены в эксплуатацию и 11 находятся на стадии строительства или разработки. «Наша доля на мировом рынке протонных центров

— около 55 процентов. При этом более 20 тыс. пациентов, проходящих через наши центры, получили необходимое лечение на нашем оборудовании, что превышает количество пациентов, проходящих лечение на оборудовании всех наших конкурентов вместе взятых», — сказал «Эксперту» **Дмитрий Мацука**, вице-президент IBA и директор представительства IBA в России и СНГ.

В России IBA уже реализует масштабный проект по созданию специализированного центра протонной терапии в Димитровграде, в Ульяновской области. «В России 433 тысячи больных раком, в 260 тысячах случаев необходима лучевая терапия и в 39 тысячах — протонная терапия. Чтобы обслуживать такое количество пациентов, требуется 97 комнат протонной терапии, а есть всего четыре комнаты с пропускной способностью 1200 человек в год», — пояснил г-н Мацука. Инвестиции в создание центра в Димитровграде составят 6 млрд рублей, около полутора лет уйдет на обучение персонала. Новый центр должен резко повысить качество лечения онкологических заболеваний — и в этом будет явная заслуга валлонской компании.

Фармацевтическая компания UCB очень активно работает на российском фармрынке. «Россия для нас важна — это десятый по объему фармацевтический рынок мира», — говорит представитель UCB **Лоран Шотс**. UCB — один из мировых лидеров в области биофармакологии и специализируется на препаратах для лечения заболеваний иммунной и центральной нервной систем, в том числе эпилепсии, болезни Паркинсона, ревматоидного артрита, болезни Крона. Кроме того, UCB выпускает антигистаминные препараты против аллергического ринита и аллергических заболеваний кожи. «В России аллергия — большая проблема, и наша компания помогает в лечении различных аллергических заболеваний», — рассказывает г-н Шотс. Оборот UCB — 3,2 млрд евро (25% инвестируется в инновационные исследования). Свою деятельность в России UCB начала в 1994 году, и сейчас в российском отделении компании более 200 сотрудников. «Но мы не только производим и продвигаем на фармацевтическом рынке лекарства, мы также активно сотрудничаем с пациентскими организациями по созданию программ реабилитации», — говорит г-н Шотс. — Например, в 2012 году началась программа по подготовке собак — помощников для больных эпилепсией. Собаки не только помогают больному во время приступа, но и могут предчувствовать приступ и предупредить больного о его наступлении. ■